

Samverkan eller allas krig mot alla

Nationella och internationella kartellsamarbeten i nordisk
skogsindustri under 1900-talet

Patrik Ekheimer

Denna studie har genomförts med bidrag från Torsten Söderbergs Stiftelse.

**Samverkan eller allas krig mot alla – Nationella och internationella
kartellsamarbeten i nordisk skogsindustri under 1900-talet**

PATRIK EKHEIMER

© Patrik Ekheimer, 2019.

ISBN: 978-91-86217-26-6 (tryckt)

ISBN: 978-91-86217-27-3 (pdf)

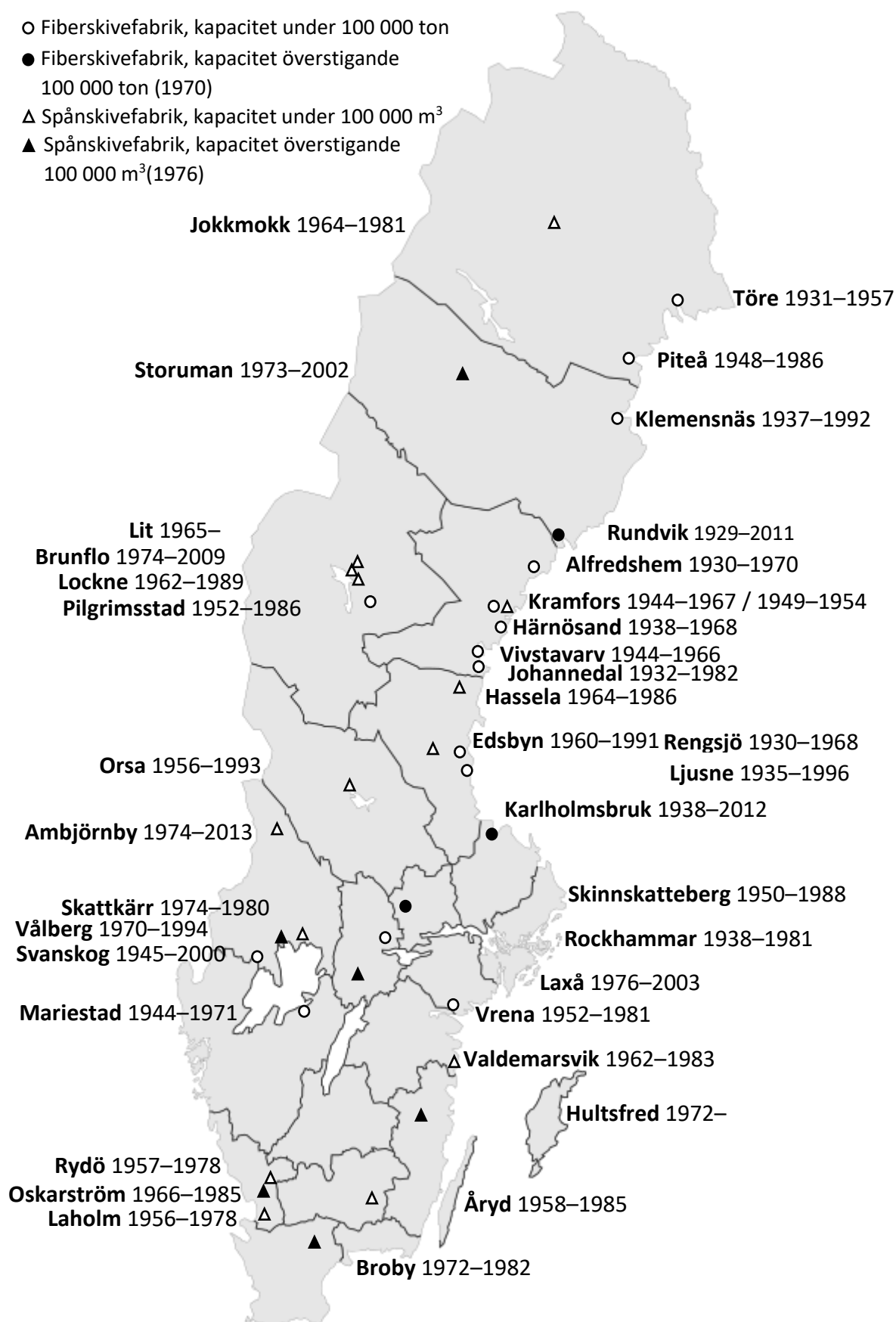
Tryck: Brand Factory AB
Göteborg, 2019

○ Fiberskivefabrik, kapacitet under 100 000 ton

● Fiberskivefabrik, kapacitet överstigande
100 000 ton (1970)

△ Spånskivefabrik, kapacitet under 100 000 m³

▲ Spånskivefabrik, kapacitet överstigande
100 000 m³(1976)



Innehåll

Innehåll	4
Ordlista.....	6
Kapitel 1: Introduktion	9
Inledning.....	9
Forskningsläge	15
Frågeställningar och källmaterial.....	23
Kapitel 2: Konkurrenslagstiftning och europeisk ekonomisk integration	27
Konkurrenslagstiftning.....	27
Europeisk ekonomisk integration	33
Kapitel 3: Skogsindustriella kartellavtal.....	41
Stark samverkan inom svenskt näringsliv	41
Internationell kartellsamverkan under mellankrigstiden	50
Scanorganisationernas tillkomst.....	58
Kapitel 4: Internationella skogsindustriella avtal i det svenska kartellregistret.....	75
Traditionella hemmamarknadsskyddsavtal.....	77
Tapeter	83
Wellpapp.....	87
Hemmamarknadsskyddsavtalen avvecklas och Scanorganisationerna ombildas	92
Övriga internationella avtal i skogsindustrin.....	102
Försäljningssamverkan på dörrmarknaden	103
Exklusivavtal	112
Avtal om överlåtelse eller inbördes samverkan.....	116
Kapitel 5: Fiberskiveindustrin	119
Den nordiska fiberskiveindustrin.....	119
Nordiskt samarbete en självklarhet.....	130
Inhemska samarbeten med internationella kopplingar	155
Avtal om hemmamarknadsskydd	167
Anklagelser om dumpning.....	177
Kapitel 6: Spånskiveindustrin	181
Den nordiska spånskiveindustrin.....	181
Branschsamarbeten	194
Samarbetet intensifieras under krisen 1966.....	197
Fortsatta samarbeten 1970–1976.....	202
Allvarlig kris och nya samarbeten 1977–1985.....	209
Epilog.....	227
Kapitel 7: Resultat.....	233
Övergripande resultat	233
Hemmamarknadsskydd.....	238
Internationell samverkan och handelspolitik.....	245
Staten som aktör.....	250

Kartellernas inre dynamik.....	252
Käll- och litteraturförteckning.....	255
Otryckta källor.....	255
Tryckta källor och litteratur	256

Ordlista

Assi	<i>AB Statens Skogsindustrier</i>
BBMA	<i>Building Board Manufacturers Association</i> , sammanslutning av brittiska fiberskiveproducenter
Cap-papper	Tunt ensidigt glättat och trähaltigt sulfitpapper
Centralförbundet	<i>Finska Träförädlingsindustriernas Centralförbund</i>
ECE	<i>Economic Commission for Europe</i> , FN:s ekonomiska kommission för Europa
EEG	<i>Europeiska ekonomiska gemenskapen</i> , bildades 1957
EES	<i>Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet</i> , ingicks 1992
EFCC	<i>European Fibreboard Coordination Committee</i> , sammanslutning av europeiska fiberskiveproducenter, aktivt 1958–1960
Efta	<i>Europeiska Frihandelssammanslutningen</i> , bildades 1960
EG	Europeiska gemenskaperna, samlad beteckning för EEG, Europeiska kol- och stålgemenskapen och Europeiska atomenergigemenskapen 1967–1993
ETEC	<i>the European Timber Exporters' Convention</i> , europeisk exportutbudsreglering för timmer, aktivt 1936–1939
FAO	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i> , FN:s livsmedels- och jordbruksorganisation
Fennoboard	Sammanslutning av finska fiberskivefabrikanter, bildades 1949
Feropa	<i>Fédération Européenne des Syndicats de Fabricants de Panneaux de Fibres</i> , sammanslutning av icke-nordiska västeuropeiska fiberskiveproducenter, bildades 1954
Fesyp	<i>Fédération Européenne des Syndicats des fabricants de Panneaux de particules</i> , sammanslutning av europeiska spånskiveproducenter, bildades 1958
Fiberskiva	Våttillverkad träfiberskiva, benämns även som wallboard, fiberboard, fiberskiva och träfiberskiva
Fidor	<i>Fibre Building Board Development Organisation Limited</i> , sammanslutning av västeuropeiska fiberskiveproducenter med syfte att marknadsföra fiberskivor på den engelska marknaden, bildades 1954
KF	<i>Kooperativa Förbundet</i>
MD	<i>Marknadsdomstolen</i>
NCB	<i>Norrlands Skogsägares Cellulosa AB</i>
NFC	<i>Nordiska Fiberboardindustriernas Centralförbund</i> , sammanslutning av fiberskiveproducenter i Sverige, Finland och Norge, bildades 1960

NO	<i>Näringsfrihetsombudsmannen</i> , inrättades 1953, ersattes av Konkurrensverket 1992
NWF	<i>Norske Wallboardfabrikkers Forening</i> , bildades 1942
OEEC	<i>Organization for European Economic Cooperation</i> , internationell organisation med uppgift att administrera Marshallplanen, bildades 1948 och ombildades 1961 till OECD
Postpapper	Träfritt skrivpapper lämpat för hand- och maskinskrift
Scanboard	Sammanslutning av fiberskiveproducenter i Sverige, Finland och Norge, aktivt 1937-1954
SCPF	<i>Svenska Cellulosa- och Pappersbruksföreningen</i> , bildades 1968 genom sammanslagning av SPF, Svenska Cellulosaföreningen och Svenska Trämasseföreningen
Siab	<i>Skogsägarnas Industri AB</i>
Skandiawell	Samarbetsorgan för de nordiska wellpapptillverkarna, bildades 1947
SPF	Svenska Pappersbruksföreningen, bildades 1908
Spånskiva	Träbaserat skivmaterial som tillverkas genom sammanpressning av träspån och lim
SPK	<i>Statens Pris- och Kartellnämnd</i> , inrättades 1957, bytte namn till Statens Pris- och Konkurrensverk 1988, ersattes av Konkurrensverket 1992
STAB	<i>Svenska Tändsticks AB</i>
SWF	<i>Svenska Wallboardföreningen</i> , SWFF:s nya namn 1943
SWFF	<i>Svenska Wallboardfabrikanternas förening</i> , bildades 1936
SWIF	<i>Svenska Wellpappindustriföreningen</i> , bildades 1954 som en efterföljare till Svenska Wellpappfabrikanternas Förening från 1947
Ticon	<i>The International Committee of Newsprint</i> , internationell sammanslutning av europeiska och kanadensiska tidningspappersproducenter, bildades 1928
Träfiberföreningen	Sammanslutning av prissamverkande svenska fiberskivefabrikanter 1945–1952
VIP	<i>Vereinigung Internationaler Papier- und Pappenkartelle</i> , under andra världskriget föreslagen tysk-nordisk kartell för papper och kartong
Wallboard	Alternativ benämning för fiberskivor
Wallboardgruppen	Sammanslutning av prissamverkande svenska fiberskivefabrikanter 1936–1944
Wellpapp	Förädlad pappersprodukt av vågformat papper eller kartong med pålimmade planskikt
WF	<i>Wallboardfabrikernas Felleskontor</i> , fabrikantförening för norska fiberskiveproducenter, bildades 1961

Kapitel 1:

Introduktion

Inledning

Övergripande syfte

Karteller, särskilt i form av prissamarbete, marknadsdelning och produktionsbegränsningar mellan företag är allvarliga och skadliga för konkurrensen, samhällsekonomin och konsumenterna.¹

Citatet är hämtat från Konkurrensverkets hemsida, men snarlika formuleringar hittas även hos internationella organisationer som OECD och EU, liksom hos den svenska arbetsgivarorganisationen Svenskt Näringsliv.² Rent allmänt kan sägas att det i dag råder konsensus om att karteller har negativ inverkan för såväl konsumenter, som för näringslivet i stort. Likaså finns en stor samsyn kring att fri konkurrens ger långsiktiga ekonomiska fördelar.

Under stora delar av 1900-talet hade såväl myndigheter som näringslivets representanter en helt annan syn på karteller. I början av seklet framhölls ofta att karteller var samhällsnyttiga, då de bidrog till en effektivisering av näringslivet och en höjning av landets välbefinnande, bland annat genom att motverka oligopol- och monopolbildning.³ Fram till 1970-talet var karteller också vanligt förekommande inom flera branscher, däribland inom livsmedelsindustrin, skogsindustrin och järn- och stålindustrin.

Det övergripande syftet med denna studie är att ge en översiktlig bild av kartelleringen i den svenska skogsindustrin och då specifikt inom fiberskiveindustrin och spånskiveindustrin. Ett viktigt skäl till att studera skogsindustrin är att här förekommer såväl internationella som inhemska samarbeten. Ett speciellt fokus kommer att riktas mot de nordiska samarbetena, vilka var omfattande inom skogsindustrin. Likaså kommer relationen mellan handels- och konkurrenspolitiken att undersökas.

I litteraturen skiljs traditionellt på internationella karteller, nationella exportkarteller och inhemska karteller.⁴ Den strikta uppdelningen är dock inte helt oproblematisk, bland annat eftersom exportkarteller ofta även påverkar tillgång och priser på

¹ Citat från Konkurrensverkets hemsida: www.kkv.se/konkurrens/om-konkurrensreglerna/samarbete-som-begransar-konkurrensen/karteller/ (hämtat 2016-03-15).

² www.oecd.org/competition/cartels/ (hämtat 2018-06-16); europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/free-competition/index_en.htm#germany_en_competing-fairly (hämtat 2018-06-16); www.svensktnaringsliv.se/fragor/karteller/ (hämtat 2018-06-16).

³ Berg, Bengt Åke & Karlsson, Birgit, "Karteller och konkurrens" i Karlsson, Birgit (red.), *Organiserad samverkan: svenska karteller under 1900-talet* (Möklinta, 2014), s. 7–10.

⁴ Jensen-Eriksen, Niklas, "A potentially crucial advantage: Export cartels as a source of power for weak nations" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1085–1104; Sweeney, Brendan, "Export Cartels: Is there a need for global rules?" i *Journal of International Economic Law* 10.1 (2007), s. 87–115; Sokol, D. Daniel, "What do we really know about export cartels and what is the appropriate solution?" i *Journal*

hemmamarknaden. Dessutom finns en risk för att det utifrån exportsamarbetena utvecklas parallella samarbeten på den inhemska marknaden.⁵

Vad är en kartell?

I det inledande citatet nämndes tre olika former av kartellavtal, prissamarbeten, marknadsdelning och produktionsbegränsningar. En central fråga är dock hur en kartell ska definieras och vilka andra typer av kartellavtal som är tänkbara. Tidigare definierades karteller vanligtvis som formella avtal mellan konkurrerande företag, vilka syftade till att begränsa konkurrensen, exempelvis genom prisöverenskommelser eller marknadsdelning. Numera hävdas ofta att karteller inte kräver skriftliga avtal eller gemensam organisation samt att även intresseorganisationer och stater kan delta i kartelliseringen. Dominique Barjot och Harm G. Schröter har därför föreslagit att en kartell ska definieras som en:

överenskommelse mellan oberoende organisationer inom samma bransch som syftar till att gynna organisationernas verksamhet eller deras marknadsförutsättningar genom att reglera konkurrensen (egen översättning).⁶

Rent principiellt kan denna definition användas som ett slags yttre ramverk för att teoretiskt fastställa gränserna för vad en kartell kan vara. Dock kvarstår frågan om vilka typer av avtal eller arrangemang som de kartelliserade organisationerna kan ingå i. Nedan har därför gjorts ett försök att lista ett antal olika tänkbara kartellarrangemang. Listan utgår från det svenska kartellregistret och visar således uteslutande sådana avtal som faktiskt förekommit i svenskt näringsliv.⁷

- Avtal om gemensam prissättning
 - Bestämmelser om gemensam prissättning (fasta priser, minimipriser, cirkapriser, bruttopriser, enhetliga kalkyleringspriser etc.)
 - Bestämmelser om rabatter och leveransvillkor
- Avtal om marknadsdelning
 - Kapacitets-, produktions- eller leveransbegränsningar (kvotering)
 - Områdesindelning eller kunduppdelning
 - Hemmamarknadsskydd
 - Specialisering
- Exklusivavtal
 - Ensamförsäljningsrätt till återförsäljare

of Competition Law and Economics 4.4 (2008), s. 967-982; Commission of the European Communities, *Competition Policy in the New Trade Order: Strengthening International Cooperation and Rules: Report of the Group of Experts* (Bryssel, 1995).

⁵ Sweeney (2007), s. 89.

⁶ Originaltext: "arrangement between independent organizations of the same industry that, by directing competition, aim to influence the conditions of their own business and/or market environments to their advantage." Källa: Barjot, Dominique & Schröter, Harm G., "General Introduction: Why a Special Edition on Cartels?" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 961.

⁷ Inspiration till listan har bland annat hämtats från: Konkurrensverket, *Kartellregistret: kartellregistrets historia, 1946–1993*: pm 2004-08-27: dnr 811/2004 (Stockholm, 2004), s. 20; Sandberg, Peter, "Den svenska kartellregistreringen", i Karlsson (2014).

- Enmärkesklausul (löfte om att inte sälja konkurrerande produkter)
- Leveransplikt
- Bestämmelser om köptvång
- Nyetableringskontroll (främst inom detaljhandeln)
- Avtal om samgående i fråga om inköp, produktion eller försäljning
 - Försäljningssamverkan eller gemensamma försäljningsbolag
 - Anbudsavtal
 - Inköpssamarbete
 - Marknadsföringssamarbete
 - Avtal om samgående mellan företag för att driva viss verksamhet (joint ventures)
- Överlåtelseavtal med konkurrensklausul
 - Företag förbinder sig att inte bedriva verksamhet som konkurrerar med avtalspartnern (som ofta förvärvat delar eller hela företaget)
- Övriga avtal
 - Tekniskt samarbete
 - Gemensamma regler för försäljning, distribution, kalkylering etc.

Här är viktigt att påtala att en enskild kartellorganisation samtidigt kunde tillämpa flera av avtalsformerna ovan. Likaså kunde samarbetsformerna variera över tid. Exempelvis bedrev flera priskarteller marknadsdelning i form av kvotering under kortare perioder av mer intensivt samarbete. Vidare är det viktigt att påtala att avtal om exempelvis gemensamma försäljningsregler inte per automatik ska klassas som kartellavtal.

Under perioden 1946–1993 registrerade de svenska konkurrensmyndigheterna 4 777 avtal i ett nationellt offentligt kartellregister. Syftet var att synliggöra omfattningen av de konkurrensbegränsade överenskommelserna samt att förhindra missbruk och att förebygga skadlig verkan. I registret infördes endast sådana avtal som ansågs ha betydelse för den svenska marknaden. Därför ingick inte renodlade export-samarbeten. Trots detta förekom sammanlagt 335 avtal som involverade utländska företag eller organisationer.⁸

Bland avtalen i det svenska kartellregistret var de om gemensam prissättning den vanligaste typen med närmare 1 600 registreringar. Överlåtelseavtalen var näst vanligast med närmare 1 300 registreringar. Den tredje vanligaste typen, med drygt 1 100 avtal, var bestämmelser om marknadsdelning, marknadsskydd och ensamförsäljningsrätt på specifika marknader. På fjärde plats kom bestämmelser om rabatter och leveranser med drygt 600 avtal, på femte plats kom marknadsförings- och inköpssamarbeten med drygt 300 avtal och först på sjätte plats kom fördelning av produktions- och försäljningskvoter med knappt 300 avtal.⁹

⁸ Sandberg (2014), s. 169–200; Konkurrensverket (2004), s. 6–9.

⁹ Sandberg (2014), s. 187.

Det måste dock påpekas att statistiken ovan endast visar antalet avtal som registrerades i kartellregistret. Vad detta säger om kartelliseringen i Sverige är dock högst oklart. Många avtal blev aldrig registrerade och bland de registrerade fanns såväl kortvariga bagatellartade överenskommelser som långlivade och mer betydelsefulla avtal.

I sammanhanget bör också påtalas att det finns en viktig skiljelinje mellan horisontella och vertikala kartellavtal. Med horisontella kartellavtal avses samarbeten mellan företag i samma produktions- och distributionsled, det vill säga mellan direkta konkurrenter. Med vertikala kartellavtal avses i stället samarbeten mellan aktörer i olika säljled, exempelvis producenter, grossister och detaljister.

Hemmamarknadsskyddsavtal

Under perioden 1918–1973 förekom ett flertal överenskommelser om ömsesidigt hemmamarknadsskydd inom den nordiska skogsindustrin. Under hela denna period fanns exempelvis ett avtal mellan den svenska och den norska pappersbruksförningen, där parterna lovade att avstå från export på varandras hemmamarknader.¹⁰ Avtalen gällde för sådana kvaliteter som tillverkades i båda länderna. Undantag och dispenser kunde lämnas för specialkvaliteter och i sådana fall då den inhemska produktionen inte kunde förse hemmamarknaden med önskade volymer.

Eftersom utländska konkurrenter utestängdes från den svenska marknaden samtidigt som svenska tillverkare avstod från att leverera till partens hemmamarknad, ska avtalen klassas som internationella marknadsdelningsavtal. I teorin medförde detta att avtalen fungerade som ett skydd för den inhemska industrin. Det är också tänkbart att detta i längden kan ha påverkat såväl konkurrenskraft som industristruktur.

År 1951 lämnade de så kallade Nyetableringssakkunniga ett betänkande som utgjorde grunden för 1953 års konkurrenslag. I betänkandet riktades stark kritik mot de hemmamarknadsskyddsavtal som ingåtts mellan pappersproducenter i Sverige, Finland och Norge. Det faktum att utrikeshandeln inskränktes mer än vad som statsmakterna avsett sågs som ett stort problem, varvid sakkunniga klassade avtalen som principiellt olämpliga.¹¹

Något förbud mot hemmamarknadsskyddsavtal infördes ändå inte i 1953 års konkurrenslag. Lagstiftningen fokuserades i stället på att förhindra sådana avtal som hade konkurrensbegränsande verkningar inom Sverige. Ej heller i förarbetena till 1982 års konkurrenslag förordades ett generellt förbud mot hemmamarknadsskyddsavtalen. Däremot påtalades att frihandelsavtalet från 1973 mellan Efta och EG, liksom Eftas konkurrensregler skulle kunna få betydelse för avtalens fortlevnad.¹²

¹⁰ *Pris- och kartellfrågor* (1973), nr 9, s. 73–74.

¹¹ SOU 1951:27, *Konkurrensbegränsning: betänkande med förslag till lag om skydd mot samhällsskadlig konkurrensbegränsning: angivet av Nyetableringssakkunniga: del 1* (Stockholm, 1951), s. 14 & 271–273.

¹² SOU 1978:9, *Ny konkurrensbegränsningslag: betänkande av konkurrensutredningen* (Stockholm, 1978), s. 232.

Eftas konkurrensregler stadfästes redan när organisationen bildades 1960. I Eftakonventionens artikel 15 påtalades att konkurrenshämmande affärsmetoder var oförenliga med konventionen. Bland annat omnämndes överenskommelser mellan företag, beslut av företagssammanslutningar samt samordnade förfaranden mellan företag som hade till syfte eller resultat att *hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen inom Eftaområdet*.¹³ Trots att hemmamarknadsskyddsavtalen bröt mot Eftas konkurrensregler kom många av avtalen att överleva ända in på 1970-talet. Likaså kom flera nya avtal att ingås under senare delen av 1960-talet och även under 1970-talet.

Merparten av de varor som exporterades från skogsindustrin i Finland, Norge och Sverige var utpräglade exportprodukter. När det gäller varor som blekt sulfatmassa och tidningspapper stod hemmamarknaderna för tämligen små andelar av avsättningen. Därmed är det förståeligt att producenterna försökte undvika konkurrens på varandras hemmamarknader och i stället koncentrera sina ansträngningar på utomnordisk export.

Samtidigt ska påtalas att den svenska marknaden torde ha varit intressant för de nordiska grannländerna, detta på grund av marknadens storlek och att per capita-förbrukningen för massa, papper och trävaror var betydligt högre i Sverige än i Finland, Norge och Danmark.

Det ska också påpekas att tillverkare av tapeter, wellpapp och spånskivor ingick hemmamarknadsskyddsavtal. För dessa produkter stod hemmamarknaderna för relativt stora andelar av den totala försäljningen. Här förekom också en större inomnordisk handel. Exempelvis exporterades svenska trävaror till dansk möbelindustri och till den norska byggsektorn. Likaså exporterades wellpapp från Danmark till livsmedelsindustrin i södra Sverige.

Skogs-, fiberskive- och spånskiveindustri

Skogsindustrin är en sammanfattande benämning på de industrigrenar som har skogen som bas. Traditionellt brukar den delas upp i delbranscherna trävaruindustri, massaindustri, pappersindustri samt pappersvaruindustri. Trävaruindustrin omfattar i sin tur sågverk, snickeri-, trähus- och träskiveindustri.

Som framgår av tabell 1.1 genomgick massa- och pappersindustrin en mycket stark tillväxt från industrialiseringen i slutet av 1800-talet fram till mitten av 1970-talet. Under hela denna period tillhörde massa- och pappersindustrin de mest expansiva industrigrenarna i Sverige. Här kan också noteras att massa- och framförallt pappersindustrin hade en tydlig exportinriktning, se även kapitel 3. Pappersvaruindustrin hade en något svagare utveckling, men följde i stort sett samma utvecklingsmönster som svensk industri i sin helhet. Trävaruindustrin hade däremot en betydligt svagare utveckling, vilket delvis förklaras av att den till stor del var orienterad mot hemma-

¹³ Efta, *Convention Establishing the European Free Trade Association* (1960), article 15.

marknaden. Massa, papper och pappersvaror är också exempel på mer vidareförädlade produkter än trävaror. Därav är det också logiskt att det var inom de förstnämnda industrigrenarna som investeringsgraden och tillväxten var högst.

Tabell 1.1 Årlig tillväxt för industrins branscher 1890–1975, produktion i fasta priser

Bransch	1890–1930	1930–50	1950–75
Gruvindustrin	6,7	5,3	4,2
Stål- och metallindustrin	2,1	4,8	6,8
Verkstadsindustrin	7,5	7,5	6,7
Jord- och stenindustrin	3,3	5,1	4,7
Trävaruindustrin	0,7	1,8	4,7
Massa- och pappersindustrin	9,0	5,1	6,0
Pappersvaru- och grafisk industri	7,5	4,1	4,2
Livsmedelsindustri m.m.	3,7	3,0	2,9
Textil- och beklädnadsindustri	4,8	4,1	0,9
Kemisk industri	4,7	7,1	8,4
Kraftindustri m.m.	10,6		
<i>Hela industrin</i>	<i>4,6</i>	<i>4,3</i>	<i>5,2</i>

Källa: Schön, Lennart, *En modern svensk ekonomisk historia: tillväxt och omvandling under två sekel* (Stockholm, 2000), s. 229, 337 & 420.

Även om det inte framgår av tabellen ska det påpekas att både fiberskive- och spånskiveindustrin genomgick starka expansionsfaser under 1900-talet. Mellan 1929 och 1952 uppfördes 18 fiberskivefabriker i Sverige. Volymmässigt nådde fiberskivebranschen sitt maximum med 737 000 ton 1969. Spånskivebranschen etablerades i mitten av 1950-talet och nådde maxproduktionen 1 255 000 m³ 1978. Detta två år efter att landets tjugonde spånskivefabrik startats.¹⁴

Därefter har båda branscherna genomlidit tuffa stålbad med omfattande nedläggningar som följd. Skälen till detta är bland annat ökad lågpriskonkurrens från utlandet, konkurrens från andra skivmaterial samt ökad konkurrens om råvaran. I dag kvarstår två svenska spånskivefabriker, medan samtliga svenska fiberskivefabriker nedlagts.

Att studera skogsindustrin är intressant då det är en bransch där det förekom omfattande utrikeshandel och där karteller och internationella samarbeten var relativt vanliga. Exempelvis startade de nordiska pappersproducenterna flera internationella försäljningskarteller under 1930-talet, däribland Scankraft och Scannews. Dessa så kallade Scanorganisationer blev mycket lönsamma och hade periodvis dominerande roller på världsmarknaden. Scanorganisationernas starka ställning har också uppmärksamats i den internationella forskningen.¹⁵

Motiven för att detaljstudera just fiber- och spånskiveindustrin är flera. Branscherna eller delbranscherna genomgick dramatisk utveckling under 1900-talet,

¹⁴ Back, Ernst, L., *Våttillverkade fiberskivor i Norden 1929–2004: en livscykel för produkt och fabriker* (Lund, 2004), s. 141; www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

¹⁵ Schröter, Harm G., "Easy prey? Firm based in small nations and international cartels, 1919–1939" i *Scandinavian Economic History Review* 60:2 (2012), s. 146–164; Jensen-Eriksen (2013); Karlsson, Birgit, "Cartels in the Swedish and Finnish forest industries in the interwar period" i Olsson, Sven-Olof (red.), *Managing crises and de-globalisation: Nordic foreign trade and exchange, 1919–1939* (London, 2010), s. 188–208.

men är ändå dåligt belysta i tidigare (historisk) forskning. Det senare kan kanske delvis förklaras av att det är unga branscher. Ett annat viktigt skäl för att studera fiber- och spånskiveindustrin är att det, i alla fall under perioder, existerade internationella samarbeten i dessa branscher. Exempelvis förekom avtal om hemmamarknadsskydd inom både fiber- och spånskiveindustrin.

Ett tredje motiv är att fiber- och spånskiveindustrin kännetecknades av ett differentierat ägande. Bland ägarna fanns såväl privata som kooperativa skogsbolag. I några fall rörde det sig om små bolag som startade tillverkning av träskivor som komplement till sin sågverksrörelse och i andra fall om stora koncerner med bredare produktportföljer. Dessutom var AB Statens Skogsindustrier (Assi) under långa perioder en av de mest dominerande aktörerna.

Den differentierade ägandesituationen gör att branscherna skiljer sig från massa- och pappersindustrin som dominerades av ett mindre antal stora och främst privata skogsbolag. Det statliga ägandet är också intressant eftersom Assi tog aktiv del i kartelliseringen samtidigt som de statliga myndigheterna hade ett övervakande ansvar för att tillse att det inte förekom konkurrenshämmande samarbeten, som ur allmän synvinkel hade en skadlig verkan.

Trots att det finns stora likheter mellan fiber- och spånskiveindustrin är det viktigt att påtala att det även finns skillnader som möjliggör intressanta jämförelser. En viktig skillnad är att fiberskiveindustrin var en mer utpräglad exportindustri, medan spånskiveindustrin snarare hade karaktären av hemmamarknadsindustri. Den senare nådde dock en exportandel på 40 procent i slutet av 1970-talet. För fiberskiveindustrin uppgick motsvarande siffra till 70 procent i slutet av 1950-talet.

När det gäller spånskivor förekom periodvis en betydande inomnordisk handel. Dessutom skedde ofta samtida handelsutbyten i motsatt riktning mellan två länder. Att den inomnordiska handeln var mer omfattande för spånskivor än för fiberskivor kan delvis förklaras av att transportkostnaderna utgjorde en större andel av försäljningspriset för spånskivor än för fiberskivor. Därmed var det i regel mer lönsamt att exportera spånskivor till grannländerna än till Storbritannien och till den europeiska kontinenten.

Forskningsläge

Synen på konkurrens och karteller har nyanserats

Rent allmänt har efterkrigstiden i Västeuropa kännetecknats av ökad ekonomisk och politisk integration med tydliga strävanden efter ökad frihandel och ökad konkurrens. Dels har stora insatser gjorts för att avveckla handelshinder såsom tullar och handelskvoter. Dels har konkurrenslagstiftningen skärps med syfte att förhindra konkurrenshämmade affärsmetoder såsom karteller och andra former av långtgående företagssamverkan.

Utvecklingen har präglats av en stark tilltro till att ökad konkurrens på sikt ska bidra till en strukturomvandling där resurser utnyttjas mer effektivt. På samma sätt har antagits att större marknader ska leda till effektivitetsvinster, ökad konkurrens, ökad arbetsdelning och ökad specialisering.

Sedan den ekonomiska och finansiella krisen 2008 har det dock skett en ideologisk förskjutning. Exempelvis menar Barjot och Schröter att det skett ett paradigmskifte från amerikainspirerad nyliberalism till en ekonomiskpolitisk diskussion om hur man ska samarbeta bättre och hur och i vilken utsträckning företag och marknader kan och bör regleras.¹⁶

Detta har medfört ett ökat akademiskt intresse för karteller, kartellisering och dekartellisering, vilket också resulterat i flera ekonomiskhistoriska och företagshistoriska studier.¹⁷ Därmed har även synen på karteller kunnat vidgas och nyanseras. Bland annat har påtalats att karteller inte nödvändigtvis ska ses som en motsats till liberalism och konkurrens. Jeffrey Fear menar i stället att kartellerna är en variant av dessa och att karteller faktiskt reglerar konkurrens snarare än att upphäver den.¹⁸

Flera författare har också lyft fram kartellernas positiva effekter. Detta gäller inte minst exportkartellernas betydelse för mindre länder och för små och medelstora företag.¹⁹ Exempelvis har Niklas Jensen-Eriksen pekat på de finska pappersexportkartellernas stora betydelse för den starka ekonomiska efterkrigsutvecklingen i Finland. Jensen-Eriksen framhåller också att de nationella exportkartellerna skiljer sig avsevärt från såväl de traditionella inhemska kartellerna, som från de internationella kartellerna med medlemmar från olika länder.²⁰

Relationen mellan handels- och konkurrenspolitiken

Ur ett handelspolitiskt perspektiv har exportsamarbeten ofta välkomnats. Exempelvis fick Sveriges allmänna exportförening omfattande statsunderstöd för att bedriva exportfrämjande verksamhet. Föreningen bildades 1887 och organiserade köpmän, industriidkare och sjöfartens målsmän.²¹ Även länder med en mer restriktiv syn på karteller har ofta haft en mer tillåtande attityd gentemot exportkarteller.²² En studie från 2005 visade att exportkarteller var tillåtna, antingen implicit eller explicit, i 51 av 55 undersökta länder.²³

¹⁶ Barjot & Schröter (2013), s. 957–971.

¹⁷ Fear, Jeffrey, "Cartels" i Jones, Geoffrey & Zeitlin, Jonathan (red.), *The Oxford handbook of business history* (Oxford, 2007), s. 268–292; Grossman, Peter, *How Cartels Endure and How They Fail* (Cheltenham, 2004); Levenstein, Margaret C & Suslow, Valerie Y, "What Determines Cartel Success" i *Journal of Economic Literature* XLIV (2006), march, s. 43–95; Lundqvist, Torbjörn, *Socialt kapital och karteller* (Stockholm, 2009).

¹⁸ Fear (2007), s. 268–269.

¹⁹ Schröter (2012); Jensen-Eriksen (2013); Karlsson (2010); Sweeney (2007); Fellman, Susanna, "The 'Finnish model of capitalism' and transforming competition police: From independence until the first cartel legislation in 1958" (2009), artikel presenterad vid Ekonomisk-historiska mötet i Uppsala 2009.

²⁰ Jensen-Eriksen (2013), s. 1100.

²¹ SOU 1940:35, *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv: betänkande avgivet av 1936 års Närings-sakkunniga* (Stockholm, 1940), s. 21.

²² Levenstein, Margaret C. & Suslow, Valerie Y., "The changing international status of export cartel exemptions" i *American University International Law Review* 20.4 (2005), s. 785–828; OECD, *Competition Policy: 1994 Workshop with the Dynamic Non-Member Economies*, (Paris, 1996), s. 53–55.

²³ Levenstein & Suslow (2005).

Att företagens exportsamarbeten betraktats som positiva inslag i näringslivet är förståeligt, då dessa gynnat ekonomin hos de exporterande länderna. Under förutsättning att mottagarlandet ej var självförsörjande av den aktuella varan ansågs även mottagarlandet gynnas av handeln. Exportsamarbetena har dessutom motiverats med att de bidrar med effektivitetsvinster. Detta eftersom kompetens och resurser samlas medan riskerna sprids. Genom samarbete har små och medelstora företag således kunnat bli konkurrenskraftiga på den globala marknaden.

Enligt argumentationen ovan skulle exportkartellerna snarare bidra till ökad konkurrens än till att hämma den. Det ska dock påtalas, att starka exportkarteller kan bli alltför dominerande på världsmarknaden. Andra risker med exportkarteller är att de kan dölja parallella inhemska samarbeten och att de kan hindra nyetablering av potentiella konkurrenter.

Från näringslivets sida har man också, i alla fall till viss del, varit kluven till den ökade frihandeln. Å ena sidan har industriföreträdare ondgjort sig över höga tullmurar och importkvoter hos potentiella handelspartners. Företag har helt enkelt önskat tillträde till så stora marknader som möjligt. Å andra sidan har industrin även lyft fram behovet av att stabilisera och reglera hårt konkurrensutsatta marknader. På samma sätt har man framhållit behovet av att skydda inhemsk industri från otillbörlig lågprisimport.

Trots att den ekonomiska integrationsprocessen pådrivits och välkomnats från politiskt håll, har det samtidigt funnits starka politiska intressen av att motverka handelsliberaliseringens verkningar när dessa kommit i strid med nationella mål. Exempelvis har den inhemska industrin skyddats genom antidumpningsåtgärder. Likaså har politiska bedömningar gjorts rörande det egna landets nytta inför ett eventuellt deltagande i mellanstatliga samarbeten såsom Gatt, EG och Efta.

I allmänhet har liberalisering av handeln och skärpningen av konkurrenslagstiftningen varit två parallella processer, vilka bottnat i en gemensam ideologi. Samtidigt visar resonemangen ovan att det funnits en tydlig konflikt mellan handelspolitiken och konkurrenspolitiken. För såväl näringsliv som för politiker och myndigheter har det gällt att hitta en lämplig balans mellan frihandelssträvanden och viljan att öka konkurrensen.

Kartellforskning

Det finns flera läsvärda sammanfattningar av forskningsläget kring karteller.²⁴ Ett generellt problem med dylika översikter är dock att de baseras på källmaterial som studerat olika länder, olika branscher och olika tidsperioder. När det gäller exportkarteller och internationella karteller är källmaterialet än mer begränsat, då det tillgängliga materialet uteslutande kommer från USA.²⁵ Flera forskare har därför efterlyst fördjupade fallstudier, jämförelser och kvantitativa belägg.²⁶ Detta är också viktiga

²⁴ Fear (2007), s. 268–292; Grossman (2004); Levenstein & (2006), s. 43–95; Lundqvist (2009).

²⁵ Sokol (2008); Ibid.

²⁶ Schröter, Harm G., "Cartels revisited: An overview on fresh questions, new methods, and surprising results" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1006; Jensen-Eriksen (2013), s. 1088.

motiv för att, i föreliggande studie, fokusera på nordiska samarbeten och för att detaljstudera fiber- och spånskiveindustrin.

Ett annat problem är att forskningsresultaten är väldigt divergerande. Detta kan till viss del förklaras av skillnader i såväl konkurrenspolitik som i forskningstraditioner. I USA har man under lång tid tillämpat en väldigt restriktiv konkurrenspolitik med tydliga förbud mot inhemska konkurrensbegränsningar. Den amerikanska kartellforskningen har också varit mer teoretisk än den europeiska. Likaså har fokus legat på konsumenternas intressen. Däremot har lagstiftningen i Europa varit mer tillåtande. Den europeiska forskningen har också varit mer inriktad på producentsidan, vilket kan ha bidragit till en mer kartellvänlig syn.²⁷

I tidigare avsnitt nämndes att flera (europeiska) kartellforskare lyft fram positiva effekter med kartellisering, speciellt för mindre länder och företag. Det har också påtalats att en restriktivare konkurrenspolitik inte per automatik leder till ökad konkurrens. Exempelvis har George Symeonidis gjort en omfattande studie där han undersökte hur den brittiska industrins konkurrenskraft förändrades i och med införandet av en konkurrenslag 1956. Symeonidis fann att den kartellfientliga politiken, som syftade till att öka konkurrensen, i själva verket medförde höjda priser, färre företag och minskad innovation.²⁸

Traditionellt brukar annars framhållas att karteller motverkar innovation. Ofta önskar kartellmedlemmarna att rådande industristruktur ska bibehållas och de försöker därför att skapa barriärer som ska förhindra potentiell konkurrens.²⁹ Samtidigt finns det flera exempel, från mellankrigstiden i såväl Europa som i USA, på hur karteller bidragit till fler patent, ökad specialisering och spridning av innovationer.³⁰

I Norden var det vanligt att kartellerna fördelade försäljningskvoter utifrån medlemmarnas produktionskapacitet. Studier har också pekat på att sådana system bidrog till investeringar som syftade till att företagen skulle tillskansa sig större försäljningskvoter. Inom norsk cementindustri resulterade detta i stor överkapacitet och försämrad lönsamhet.³¹ Även i den svenska klor-alkaliindustrin fungerade kvotsystemet, under flera år, som en katalysator för kapacitetsutbyggnad. När efterfrågan på klor sedan sjönk kom dock fabrikanternas försäljningskartell att arbeta aktivt för att reducera branschens produktionskapacitet.³²

²⁷ Schröter (2013), s. 991–992.

²⁸ Symeonidis, George, *The effects of competition: Cartel policy and evolution of strategy and structure in British industry* (2012).

²⁹ Evenett, Simon J., Levenstein, Margaret C. & Suslow, Valerie Y., "International cartel enforcement: Lessons from the 1990s" i *The world economy* 24.9 (2001), s. 1221–1245.

³⁰ Cantwell, John & Barrera M. Pillar, "The localisation of corporate technological trajectories in the interwar cartels: Cooperative learning versus an exchange of knowledge" i *Economics of Innovation and New Technology* 6.2/3 (1998), s. 257–290; Cerretano, Valerio, "European cartels, European multinationals and economic de-globalisation: Insight from the rayon industry, c. 1900–1939" i *Business History* 54.4 (2012), s. 594–622.

³¹ Steen, Frode & Sjørgard, Lars, "Semicollusion in the Norwegian Cement Market" i *European Economic Review* 43.9 (1999), s. 1775–1796.

³² Ekheimer, Patrik, *Klorkartellen: en industrihistorisk balansakt* (Göteborg, 2011).

Kartelliseringens drivkrafter

Ett annat klassiskt tvisteämne inom kartellforskningen gäller kartelliseringens drivkrafter. Redan 1883 publicerade den österrikiske nationalekonomen Fredrich Kleinwächter en vetenskaplig skrift om karteller. Kleinwächter menade att kartellerna uppstod i krissituationer (Kartelle sind Kinder der Not).³³ Flera forskare menar dock att det inte finns några empiriska samband mellan kartellisering och ekonomiska kriser.³⁴ Samtidigt är det tydligt att den europeiska kartelliseringen hade en blomstringstid under mellankrigstidens krisår. Jensen-Eriksen har också kategoriserat Scanorganisationerna som "Kinder der Not".³⁵

Bram Bouwens och Joost Dankers har gjort en intressant studie kring företagssamarbeten i Nederländerna under hela 1900-talet. I studien undersökte de tre typer av samarbeten: branschorganisationer, karteller och företagsförvärv. Bouwens och Dankers kom fram till att företagsförvärv var vanliga under goda tider medan branschorganisationer och karteller ofta sågs som strategiska lösningar i krisperioder.³⁶

Schröter har också påpekat att såväl karteller som företagsförvärv är exempel på ökad ekonomisk koncentration. Traditionellt har karteller betraktats som något negativt, medan företagsförvärv setts som något positivt. Schröter menar dock att karteller har potential för att lösa problem med färre negativa konsekvenser än andra instrument och att karteller kan vara en eftersträfvansvärd form av ekonomisk koncentration eftersom de inte är lika stabila som företagsförvärv.³⁷

I ekonomiskhistorisk litteratur brukar stabila karteller med lång varaktighet betraktas som framgångsrika. Detta ska inte tolkas som en ensidig favorisering av den part som ingår i karteller. I praktiken handlar det snarare om att det är enkel metod för att mäta och analysera huruvida kartellen fick avsedd verkan. Samtidigt säger varaktigheten ingenting om kartellens praktiska betydelse eller effektivitet.

Bland de faktorer som anses gynna kartellisering och lång varaktighet kan nämnas homogent varuutbud, homogen industristruktur, hög marknadsandel, begränsat antal säljare, hög säljkoncentration, höga barriärer, oelastiska marknadsbehov, begränsad produktutveckling, små och diversifierade köpare, små och frekventa orders, transparenta säljprocesser, kommunikation mellan rivaler, låga fasta kostnader samt chefer som äger stora andelar av företagen och är direkt beroende av försäljningsvinsten.³⁸

³³ Kleinwächter, Fredrich, *Die Kartelle: ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft* (Innsbruck, 1883).

³⁴ Schröter (2013), s. 994.

³⁵ Jensen-Eriksen (2013), s. 1096.

³⁶ Bouwens, Bram & Dankers, Joost, "Competition and coordination: Reconsidering economic cooperation in Dutch business, 1900–2000" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1105–1124.

³⁷ Schröter (2013).

³⁸ Shanahan, Martin P., Round, David K. & Round, Kerrie A., "Cartel Resilience in Australian Markets 1901–1967" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1011–1042; Levenstein & Suslow (2006); Levenstein, Margaret C & Suslow, Valerie Y, "Studies of Cartel Stability: A Comparison of Methodological Approaches" i Grossman (2004), s. 9–52.

Vanliga orsaker till kartellsammanbrott är fusk, extern chock eller nyetablering. Även förändrad konkurrenslagstiftning, expansion hos mindre outsiders, misslyckade förhandlingar och teknisk förändring har pekats ut som frekvent förekommande skäl till kollaps.³⁹ Det ska dock påtalas att utvecklingen inte kan förklaras enkom av yttre faktorer. Tvärtom bör stor hänsyn tas till interna processer.

Karteller har vanligtvis behandlats som svarta lådor och vi har nästan ingen information om de interna processerna. [...] Den stora kunskapsluckan gäller kartellernas dagliga förvaltning. Hur, var och av vem samlandes informationen in, jämfördes, utvaldes, kontrollerades och skickades vidare (egen översättning).⁴⁰

Att karteller behandlats som svarta lådor kan tyckas märkligt. Inte minst med tanke på att många studier pekar på att kartellernas interna organisation är avgörande för kartellernas bildande, varaktighet, sammanhållning och effektivitet.⁴¹ Det är därför angeläget att närmare studera hur karteller fungerar i praktiken.

Förekomsten av hemmamarknadsskydd inom nordisk skogsindustri har nämnts i tidigare forskning. Exempelvis har det påtalats att medlemsländernas hemmamarknader var undantagna i den europeiska timmerexportkonventionen ETEC. Denna konvention reglerade stora delar av världsmarknaden för timmer och hyvlade brädor 1936–1939, se även kapitel 3.⁴²

Skogsindustrin var ingalunda ensam om hemmamarknadsskyddsavtal. Malin Dahlström har i sin avhandling om den svenska kalkstens- och cementindustrin påtalat att svenska Cementa och norska Slemesta ingick avtal om hemmamarknadsskydd redan 1894. I början av 1900-talet ingicks flera andra liknande avtal med kalkstensbolag och cementproducenter i grannländerna. Dahlström framhöll även att flera av de formella avtalen ersattes med gentlemen's agreements under andra världskriget.⁴³

Den bilaterala handeln mellan Sverige och Finland har också skildrats i flera studier. Exempelvis har Lars-Fredrik Andersson visat att det skedde en kraftig expansion av den bilaterala handeln efter andra världskriget och att handeln alltmer övergick från bulkprodukter till högförädlade industriprodukter. Denna övergång medförde en ökad inombranschhandel, speciellt under 1960- och 1980-talen.⁴⁴ Han beräknade också att inombranschhandelns andel av den bilaterala handeln ökade från

³⁹ Levenstein & Suslow (2006); Levenstein & Suslow (2004).

⁴⁰ Originaltext: "Cartels usually have been treated as a black box; we have almost no information on inside proceedings. [...] The least knowledge is on the day-today business of cartel administration, of how, where, and by whom information was collected, compared, selected, controlled, and handed over." Källa: Schröter (2013), s. 1002.

⁴¹ Lundqvist (2009), s. 5.

⁴² I praktiken innebar överenskommelsen att hemmamarknadsskydd rådde mellan Sverige, Finland, Sovjetunionen, Polen, Tjeckoslovakien, Österrike, Jugoslavien, Rumänien och Lettland. Källa: Karlsson (2010), s. 196; Söderlund, Ernst, *Svensk trävaruexport under hundra år: på uppdrag av Svenska Trävaruexportföreningen* (Stockholm, 1951), s. 330–332.

⁴³ Dahlström, Malin, *Konkurrens, samarbete och koncentration: kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871–1982* (Göteborg, 2015), s. 85, 141, 151 & 172.

⁴⁴ Andersson, Lars-Fredrik, *Bilateral shipping and trade: Swedish-Finnish experiences in the post-war period* (Umeå, 2005).

8,5 till 56,0 procent mellan 1960 och 2000 i trävaruindustrin och från 46,3 till 81,4 procent inom pappersindustrin.⁴⁵

Juhana Aunesluoma har studerat den svensk-finska handelns utveckling under efterkrigstiden. Han betonar att den bilaterala handeln var problematisk då balanskravet medförde att den svenska exporten till Finland begränsades på grund av svag svensk efterfrågan på finska exportprodukter. För rundvirke och cellulosa fanns dock en stark efterfrågan, men dessa varor var även eftertraktade i den finska industrin. Finlands övergång till multilaterism öppnade dock upp för en ökad svensk-finsk handel från slutet av 1950-talet. Aunesluoma menar också att den finska skogsindustrin behövde Efta eller EEG för att komma in på den brittiska marknaden. Vidare påtalade han att ett Finland utanför dessa organisationer skulle varit ett hot mot de etablerade kartellsamarbetena inom den nordiska skogsindustrin och då framförallt mot pappersindustrin.⁴⁶

På senare år har flera forskare riktat intresse mot de kartellregister som förekom företrädesvis i Europa under efterkrigstiden.⁴⁷ Det första registret inrättades i Norge redan 1926. I Danmark påbörjades kartellregistreringen 1937, i Sverige 1946 och i Finland 1957. Detta källmaterial möjliggör komparativa studier, men kan också fungera som ingång till material från andra konkurrensmyndigheter. Det svenska kartellregistret har också pekats ut som den "viktigaste källan vi har för att identifiera svenska företagens konkurrensbegränsande aktiviteter under efterkrigstiden".⁴⁸

Forskning kring nordiska skogskarteller

Hittills har forskningen kring kartelliseringen av den nordiska skogsindustrin fokuserat på mellankrigstiden. Detta är fullt naturligt då det var under denna period som många av de nationella och internationella samarbetena etablerades. I sammanhanget bör Birgit Karlssons och Sven-Olof Olssons verk framhållas. Båda har i kapitelform publicerat varsin översikt där såväl sågverksindustrin som massa- och pappersindustrin behandlas.⁴⁹

I övrigt har fokus främst riktats mot pappersindustrin. Tidigare nämnda Jensen-Eriksen har studerat framväxten av såväl finska exportkarteller som av gemensamma

⁴⁵ Andersson, Lars-Fredrik, "Convergence and Structure of Trade: The Swedish-Finnish Case" i *Scandinavian Journal of History* 29.1 (2004), s. 69.

⁴⁶ Aunesluoma, Juhana, "Sverige, Norden och Finlands ekonomiska västintegration 1944–1973" i Aunesluoma, Juhana & Fellman, Susanna (red.), *Svenskt i Finland – Finskt i Sverige: från olika till ojämlika: Finlands och Sveriges ekonomier på 1900-talet* (Helsingfors, 2006), s. 181–208.

⁴⁷ Fellman, Susanna & Shanahan, Martin (red.), *Regulating Competition: Cartel registers in the twentieth-century world* (New York, 2016); Sandberg (2014).

⁴⁸ Sandberg (2014), s. 171.

⁴⁹ Karlsson (2010); Olsson, Sven-Olof, *Sverige i det handelspolitiska maktspelet 1919–1939* (Stockholm, 2011), s. 70–86.

nordiska karteller på pappersområdet.⁵⁰ Dessa behandlas även ingående i Sakari Heikkinen gedigna monografi över Finska Pappersbruksföreningen.⁵¹

Kartelliseringen av pappersindustrin under mellankrigstiden är även välbelyst i den pappershistoriska litteraturen.⁵² Scanorganisationerna nämns ofta, dock har ingen gjort någon djupare analys av deras betydelse. I samband med Scannews 30-årsjubileum 1965 gjordes en jubileumsbok i krönikeform. Denna har dock begränsad spridning och finns ej tillgänglig på något offentligt svenskt bibliotek.⁵³ Likaså finns en opublicerad jubileumsskrift för Scankraft från 1972.⁵⁴

När det gäller trävaruprodukter och pappersmassa är materialet mer begränsat. I samband med Svenska Trävaruexportföreningens 75-årsjubileum publicerades dock en jubileumsbok som ger en mycket detaljerad bild av Sveriges roll inom den internationella trävaruhandeln fram till 1950.⁵⁵ De efterföljande 25 åren skildrades sedan i en ny jubileumsbok 1975.⁵⁶

Elina Kuorelahti har skrivit en mycket intressant artikel om den svensk-finska timmerexportkartellen som var verksam 1918–1921.⁵⁷ Under denna period utgjorde länderna Europas två största timmerexportörer. År 1920 stod timmer dessutom för hela 57 procent av Finlands totala exportvärde och 27 procent av det svenska. Kuorelahti visar hur samarbetet blomstrade under de första årens högkonjunktur för att sedan spolieras under den ekonomiska recessionen i början av 1920-talet. En viktig orsak bakom kartellens sammanbrott var att den finska marken försvagades kraftigt gentemot det brittiska pundet samtidigt som den svenska kronan stärktes.

Det kan också nämnas att konkurrensmyndigheterna genomförde flera omfattande branschstudier och att några av dessa publicerats i organisationernas skriftserier.⁵⁸ Vidare har den svenska skogsindustrins relation till den nazistiska maktapparaten studerats av Birgit Karlsson.⁵⁹

⁵⁰ Jensen-Eriksen (2013).

⁵¹ Heikkinen, Sakari, *Papper ut i världen: Finska Pappersbruksföreningen – Finnpapp 1918–1996* (Helsingfors, 2000).

⁵² Clemensson, Gustaf (red.), *Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948: minnesskrift vid 50-årsjubileet* (Stockholm, 1948).

⁵³ Björnberg, Carl Gustaf, *Sagan om Scannews 1935–1965: berättad av Holger R. Sumelius i samarbete med Jörgen Haslum* (1966).

⁵⁴ Dahlén, Carl-Otto, *Scankraft krönika: "Uniate fortior"* (opublicerat manus från 1972).

⁵⁵ Söderlund (1951).

⁵⁶ Strängh, Lars, *Svenska sågverks- och trävaruexportföreningen 100 år 1875–1975* (Stockholm, 1975).

⁵⁷ Kuorelahti, Elina, "Boom, depression and cartelisation: Swedish and Finnish timber export industry 1918–1921" i *Scandinavian Economic History Review* 63:1 (2015), s. 45–68.

⁵⁸ Exempelvis: Statens pris- och kartellnämnd, *Utvecklingen inom massa- och pappersindustrin under 1970-talet* (Stockholm, 1979); "Konkurrensbegränsningar i fabrikant- och grossistled inom wallboardbranschen" i *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 5–39.

⁵⁹ Karlsson, Birgit, *Egenintresse eller samhällsintresse: Nazityskland och svensk skogsindustri 1933–1945* (Lund, 2007).

Frågeställningar och källmaterial

Centrala teman och frågeställningar

Som nämndes redan i inledningen är det övergripande syftet med denna studie att ge en översiktlig bild av kartelliseringen i den svenska skogsindustrin och då specifikt inom fiberskiveindustrin och spånskiveindustrin. Studien kommer att kretsa kring fem centrala frågeställningar eller teman, vilka till stor del överlappar varandra.

1. Sambanden mellan nationella och internationella samarbeten
2. Hemmamarknadsskyddsavtal
3. Kartellernas inre dynamik
4. Karteller och teknisk utveckling
5. Relationen mellan handels- och konkurrenspolitiska intressen

De tre första temana handlar alla om hur kartellavtalen såg ut i praktiken. Frågor som kan kopplas till dessa teman är: Vilka typer av avtal förekom? Rörde det sig om formaliserade eller informella samarbeten? Vilka motiv fanns bakom avtalen och vilken betydelse hade avtalen för branschernas utveckling? I vilken grad samordnades de nationella och de internationella samarbetena? Diskussionen om kartellernas inre dynamik kommer också att beröra statliga Assis roll för kartellisering och dekartellisering.

Frågor som kommer att diskuteras explicit utifrån det andra temat är: Vilka motiv låg bakom hemmamarknadsskyddsavtalen? Var dessa avtal en del av ett mer omfattande internationellt samarbete? Vilken betydelse hade avtalen för branschen och dess utveckling? Hur bemöttes avtalen av konkurrensmyndigheterna? Fanns det avtal som inte kom till kännedom för konkurrensmyndigheterna? Vilken press satte Eftasamarbetet och 1973 års frihandelsöverenskommelser mellan Efta och EG på avtalen? Varför avvecklades avtalen? Vad hände med samarbetena efter att de formella avtalen avvecklats?

En viktig fråga utifrån det fjärde temat är hur kartellavtalen påverkade den tekniska utvecklingen och branschernas strukturomvandling. Vidare kommer det att diskuteras vilken roll de tekniska samarbetena hade i kartellerna. För det femte temat är den centrala frågan hur relationen mellan de handels- och de konkurrenspolitiska intressena såg ut.

Disposition

Föreliggande studie presenteras i sju kapitel. I detta kapitel har fokus legat på att introducera centrala teman och frågeställningar samt till att ge en bakgrundsbild av studieobjekten och en introduktion till kartellbegreppet och till den forskning som gjorts kring karteller.

För att läsaren ska få en bild av den svenska kartellagstiftningen och över integrationsprocessen för den europeiska ekonomin under 1900-talet tecknas en översiktlig bild av detta i kapitel 2. Därmed blir det också enklare att relatera industrins utveckling gentemot den konkurrens- och handelspolitiska utvecklingen i efterföljande kapitel.

I kapitel 3 ges en kort historik kring kartelliseringen av den svenska skogsindustrin och då främst pappersindustrin där Scanorganisationerna hade en särställning. Kapitlet fungerar främst som en allmän bakgrundsteckning, vilken senare kan kontrasteras mot fallstudierna. Här görs också en analys av Scankartellernas betydelse.

I kapitel 4 görs sedan en systematisk undersökning av de skogsindustriella kartellavtalen, i det svenska kartellregistret, som inkluderade utländska aktörer. Då flera av dessa gällde hemmamarknadsskydd kommer ett speciellt fokus att riktas på de avtalen. I den avslutande delen av kapitel 4 redovisas även de avtal som inte kategoriserats som hemmamarknadsskyddsavtal. De internationella avtal som hör hemma i fiber- och spånskiveindustrin blir dock behandlade först i kapitel 5 och kapitel 6. Därav görs den sammanfattande analysen av hemmamarknadsskyddsavtalen först i kapitel 7.

I kapitel 5 och kapitel 6 presenteras fallstudier av fiberskiveindustrin och spånskiveindustrin. Intentionen är att dessa ska ge en rättvisande bild av kartelliseringen i dessa branscher. Strukturen skiljer sig något mellan dessa två kapitel, vilket dels förklaras av arkivsituationen, dels av det faktum att det fanns ett mer omfattande internationellt samarbete inom fiberskiveindustrin.

Boken behöver inte läsas från pärm till pärm. Den som är intresserad av en enskild industrigren kan självfallet koncentrera sig på kapitel 5 eller kapitel 6. Likaså kan den som tycker att detaljdjupet är alltför stort börja med att läsa kapitel 1 och kapitel 7 för att därefter fördjupa sig i vissa delar av mellanliggande kapitel.

Avgränsningar och centrala begrepp

Då flertalet av de internationella avtalen i kartellregistret ingicks av nordiska aktörer har studien ett tydligt nordiskt fokus. Eftersom Island inte haft någon skogsindustri och då den danska skogsindustrin varit mycket blygsam kommer studien uteslutande att kretsa kring svensk-norsk-finska samarbeten. I ekonomiskhistorisk forskning betraktas Norden stundtals som ett enhetligt block, vilket i sin tur kan jämföras med andra länder. Så är dock inte fallet i denna studie och därav ses nordiska samarbeten som exempel på internationella samarbeten.

Trots att Finland egentligen inte tillhör Skandinavien kommer begreppen nordisk och skandinavisk skogsindustri att användas synonymt. Skälen till detta är främst att branschföreträdarna ofta använde begreppet skandinaviskt, såväl i interna överläggningar som i överläggningar med den kontinentala industrin. Här kan också påtalas att begreppet finsk används synonymt med finländsk. Därmed inkluderar uttrycket "finsk industri" såväl den finskspråkiga som den svenskspråkiga industrin i Finland.

I studien definieras skogsindustrin som de industrigrenar som producerar trävaror, massa, papper och pappersvaror. Enligt Svensk Näringsgrensindelning motsvaras detta av SNI-koderna 16 och 17. Detta betyder att vidareförädlade pappersprodukter som tapeter och wellpapp inkluderas. Däremot innefattas inte den mer heterogena gruppen möbeltillverkning.

Tidsmässigt fokuserar studien på perioden 1947–1993, då det är under den period som kartellavtalen övervakades av de svenska konkurrensmyndigheterna. Eftersom

flera av samarbetena påbörjades före denna period kommer även tiden före 1947 att behandlas.

Källmaterial

Studien tar sitt avstamp i Peter Sandbergs sammanställning över det svenska kartellregistret. Enligt Sandberg förekom det drygt 250 skogsindustriella kartellavtal, varav 26 inkluderade utländska aktörer.⁶⁰ Källmaterialet för den systematiska studien utgörs dels av arkivhandlingar från kartellregistret och från Näringsfrihetsombudsmannen (NO), dels av de svenska konkurrensmyndigheternas skriftserier.⁶¹

En av NO:s centrala uppgifter var att granska skadliga konkurrensbegränsningar. NO hade också som uppdrag att förhandla bort dylika avtal. Tillsammans med systerorganisationen Statens Pris- och Kartellnämnd (SPK) genomförde NO även ett stort antal branschundersökningar, vilka redovisades i sammandrag i myndigheternas skriftserier.

Källmaterialet för branschstudierna har hämtats från konkurrensmyndigheternas arkiv och från enskilda arkiv. NO:s arkiv ger en relativt god översiktlig bild av utvecklingen inom skogsindustrin och inom de berörda delbranscherna. När det gäller fiber-skivor är det framförallt tre enskilda arkiv som använts, Katrinefors Bruks företagsarkiv samt arkiven för de norska och de finska branschorganisationerna Wallboardfabrikkenes Felleskontor och Fennoboard.

För spånskivor är det i stället företagsarkiven för Hylte Bruk och Södra som har utgjort de viktigaste enskilda arkiven. Studien har även kompletterats med arkivmaterial från det norska Prisdirektoratet och från danska Monopoltilsynet. Likaså har kapitel 3 och kapitel 4 kompletterats med studier av arkivmaterial från Wargöns bruk.

⁶⁰ Sandberg, Peter, *sammanställning över det svenska kartellregistret* (opublicerad).

⁶¹ *Kartellregistret: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1947–1954), *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1955–1956), *Pris- och kartellfrågor* (1957–1981) samt *Pris och konkurrens* (1982–1991).

Kapitel 2:

Konkurrenslagstiftning och europeisk ekonomisk integration

Konkurrenslagstiftning

Skiljelinjen mellan Nordamerika och Europa

Synen på karteller har varierat stort över tid men också mellan länder. Under den tidiga industrialismen hade de liberala idéerna om fria marknader en stark ställning. Den perfekta marknaden sågs som idealet och prismekanismerna förväntades, som en osynlig hand, styra resurserna så att de användes på det mest effektiva sättet.

I samband med den andra industriella revolutionen i slutet av 1800-talet ökades skalfördelarna och företagen blev större. Detta gällde speciellt i den tunga industrin och i processindustrin. Inom flera branscher uppstod också oligopol och monopol. Trots fortsatt stark tilltro till de liberala frihetsprinciperna började en tydlig protektionism att växa fram. Detta manifesterades bland annat med höga tullmurar för att skydda inhemska industrier. USA och Tyskland var föregångare, men den protektionistiska hållningen blev snabbt allmän.

Ofta påtalas att det fanns en markerad skiljelinje i synen på karteller mellan Nordamerika och Västeuropa fram till 1940-talet.⁶² I USA sågs konkurrensbegränsande metoder och maktkoncentration som något negativt, av såväl moraliska som av ekonomiska skäl. Kartelliseringen av industrin ansågs vara ett hot mot den fria marknaden och för att värna denna infördes en restriktiv konkurrenslagstiftning.

I Europa var handels- och kartellsamarbeten däremot allmänt accepterade och vanligt förekommande under mellankrigstiden. Den mer tillåtande synen på karteller motiverades med att man värnade näringslivets frihet från statliga ingrepp, liksom av det faktum att marknaden inte fungerade som önskat. Indirekt innebar även införandet av den amerikanska konkurrenslagstiftningen ett erkännande av att de fria marknaderna inte fungerade självreglerande utan snarare självupphävande. Det är dock tydligt att marknaderna reglerades i både USA och i Europa, antingen via staten eller genom överenskommelser mellan privata aktörer.⁶³

Efter andra världskriget ändrades synen på och förhållningssättet till karteller radikalt även i Västeuropa. Bland annat började konkurrensregler att ses som en nödvändig förutsättning för att skapa en gemensam europeisk marknad. Denna utveckling har ibland beskrivits som att Europa anpassade sig efter det amerikanska systemet.

⁶² SOU 2006:99, *En ny konkurrenslag: av utredningen om en ny konkurrenslag* (Stockholm, 2006), s. 203–205.1

⁶³ Berg & Karlsson (2014), s. 7–13.

Men den europeiska omorienteringen kan också ses som en del av USA:s starka påverkan på Västeuropa under perioden 1945–1953. Dessa år var Västeuropa starkt beroende dels av ekonomiskt stöd för att återuppbygga näringslivet efter kriget, dels av löfte om militärt understöd för att förhindra konflikter med Sovjetunionen. Det är också tydligt att de amerikanska influenserna var påtagliga när det gällde införandet av frihandel och avreglering av konkurrenshinder. Exempelvis gjorde europeiska experter ett stort antal studieresor till de amerikanska konkurrensmyndigheterna under senare delen av 1940-talet och början av 1950-talet.⁶⁴

Samtidigt är det viktigt att påtala att det framväxande systemet för konkurrensreglering i Europa skilde sig från det amerikanska på flera punkter. Exempelvis innehöll det europeiska kontrollsystemen ofta olika inslag av förhandling snarare än av konfrontation. Likaså baserades bedömningarna till stor del på vilken effekt kartellerna haft eller skulle kunna få för konkurrensen. Det nordamerikanska kontrollsystemet var däremot mer ”gärningsorienterat” och inriktade sig därför snarare på företagens uppträdande än på de ekonomiska effekterna av dess agerande.⁶⁵

Tidig svensk konkurrenslagstiftning

Det första steget mot en modern svensk konkurrenslagstiftning togs 1925 då lagen om undersökning angående monopolistiska företag och sammanslutningar antogs. Lagen utnyttjades endast vid ett fåtal tillfällen.⁶⁶

År 1945 presenterade Kommissionen för ekonomisk efterkrigsplanering sin utredning angående övervakning av konkurrensbegränsande företeelser inom näringslivet. I grunden var kommissionen positiv till samverkan inom näringslivet. Vare sig förekomsten av organiserad samverkan mellan företag eller av företag med monopolistisk ställning sågs som skäl från ingrepp från samhällets sida. Tvärtom menade kommissionen att detta ibland kunde vara en förutsättning för rationalisering av produktion och distribution.

Det är först då det kan konstateras att missbruk och missförhållanden – såsom produktionsbegränsningar, orimligt höga priser i förhållande till kostnaderna, konserverandet av kostnadskrävande produktionsmetoder m.m. – verkligen föreligga och dessa ej kunna elimineras på annat sätt, som ett statligt ingripande blir aktuellt.⁶⁷

På förslag av kommissionen infördes därför lagen om övervakning av konkurrensbegränsning inom näringslivet 1946.⁶⁸ Syftet med denna var dels att eliminera negativa effekter och missbruk, dels att synliggöra omfattningen av de konkurrensbegrän-

⁶⁴ Warlouzot, Laurent, ”Competition policy in the European Economic Community, 1957–1992: The Curse of compulsory registration?” i Fellman & Shanahan (2016), s 49.

⁶⁵ SOU 2006:99, s. 205.

⁶⁶ SOU 1945:42, *Utredningar angående ekonomisk efterkrigsplanering 12: framställningar och utlåtanden från kommissionen för ekonomisk efterkrigsplanering 5: betänkande angående övervakning av konkurrensbegränsande företeelser inom näringslivet* (Stockholm, 1945), s. 11–15 & 312–313.

⁶⁷ Ibid, s. 8.

⁶⁸ SOU 1951:27, s. 66–69.

sande överenskommelserna. Kommerskollegium fick i uppdrag att ordna registrering av konkurrensbegränsande avtal samt övervakning av dessa. För ändamålet inrättades Kommerskollegii monopolutredningsbyrå.⁶⁹

Kommissionen betonade också vikten av att offentlighetsprincipen skulle tillämpas så långt som möjligt. Utifall att betydelsefulla uppgifter såsom priser, rabatter eller kvoter inte reglerades i själva avtalet skulle kartellregistret komplimenteras med dessa uppgifter. Samtidigt påtalades att känsliga uppgifter i vissa fall skulle kunna hemligstämplas. Här nämndes explicit att utländska konkurrenter inte skulle kunna komma åt sådan information som kunde skada svenska företags affärsintressen.⁷⁰

1953 års konkurrenslagstiftning

När 1946 års lag om övervakning av konkurrensbegränsning utvärderades av Nyetableringssakkunniga i början av 1950-talet konstaterades att nära en tredjedel av de avtal som registrerats hade upphävts och att åtskilliga andra hade mildrats. Detta välkomnades men samtidigt konstaterades att denna självsanering inte räckte för att komma tillrätta med kartellavtalens skadliga effekter.⁷¹

År 1953 infördes därför en konkurrensbegränsningslag där samhället fick rätt att gripa in när en konkurrensbegränsning medförde skadlig verkan från allmän synpunkt.⁷² Skadlig verkan bedömdes utifrån tre kriterier: 1) otillbörlig påverkan på prisbildningen, 2) hämmad verkningsförmåga inom näringslivet och 3) hindrad eller försvårad näringsutövning.

Lagen var tydligt präglad av missbruksprincipen, varvid karteller alltså var principiellt tillåtna så länge de inte medförde skadlig verkan. Däremot förbjöds bruttoprissättning och anbudskarteller. Bruttopris ansågs missgynna konsumenterna eftersom det innebar att samma pris användes överallt och att priset i praktiken bestämdes av den försäljare som hade högst kostnader. Bruttopriserna försvarades dock av många. I riksdagsdebatten framhölls exempelvis att enhetspriser var fördelaktiga för husmödrar och konsumenter på landsbygden.⁷³

Parallellt med konkurrensbegränsningslagen inrättades även NO och Näringsfrihetsrådet. Som redan nämnts fick NO bland annat i uppgift att granska och inleda förhandlingar om upphävande eller modifiering av avtal som innebar skadliga konkurrensbegränsningar enligt något av de tre ovan nämnda kriterierna.

Näringsfrihetsrådet var den instans som prövade ärenden enligt konkurrensbegränsningslagen, i regel efter anmälan av NO. SPK inrättades 1957 och fick då ta över

⁶⁹ Bank- respektive försäkringsinspektionen fick dock ansvar för registrering och övervakning av bank- och försäkringsväsendet.

⁷⁰ SOU 1945:42, s. 46.

⁷¹ SOU 1951:27, s. 15–16 & 483–485.

⁷² Svensk författningssamling 1953:603.

⁷³ Berg & Karlsson (2014), s. 15–40, s. 24.

ansvaret för kartellregistreringen, liksom för priskontrollen. Näringsfrihetsrådet ersattes 1970 av Marknadsrådet, vilket två år senare bytte namn till Marknadsdomstolen (MD).⁷⁴

1982 års konkurrenslagstiftning

Under slutet av 1970-talet och början av 1980-talet fördes en långt gången diskussion om en skärpning av den svenska konkurrenslagen. Exempelvis föreslog 1978 års konkurrensutredning förbud mot såväl priskarteller som mot marknadsdelningskarteller. Utredningen menade dock att undantag skulle lämnas bland annat för öppna samarbeten om vägledande priser, gemensamma säljorganisationer och bagatellkarteller.⁷⁵

Men regeringen ställde sig inte bakom utredningens förslag, då man ansåg att gränsdragningsproblematiken kring vad som skulle tillåtas eller förbjudas var alltför komplicerad. Likaså befarade regeringen att förslaget skulle leda till ökad administrativ belastning för såväl samhälle som företag.⁷⁶ Trots att konkurrensutredningens förslag till vissa delar förkastades av regeringen ska påpekas att det rådde en principiell samsyn om att värna missbruksprincipen, snarare än att gå över till en mer renodlad förbudslagstiftning.

För att stävja missbruken utökades därför MD:s befogenheter i 1982 års konkurrenslag. Bland annat fick MD rätt att fatta interimistiska beslut och att förbjuda kartellsamarbeten eller andra typer av konkurrensbegränsande förfarande som hade bevisad skadlig verkan.⁷⁷ I den nya lagen höjdes dessutom straffvärdena för brott. För grova brott blev den högsta straffsatsen två års fängelse. Under de år lagen tillämpades föll dock aldrig några fängelsedomar, däremot en villkorlig dom och ett tiotal fall med bötesstraff.⁷⁸

Konkurrensutredningen diskuterade även hemmamarknadsskyddsavtalen. Här fann man att det för stunden inte fanns tillräckligt starka skäl för ett generellt förbud. Som tidigare nämnts påtalades dock att frihandelsavtalen med EG liksom Eftas konkurrensregler skulle kunna få betydelse för avtalens fortlevnad.⁷⁹

Trots att utredningen förordade ett förbud mot inhemska marknadsdelningskarteller påtalades att svenska företag ändå kunde samverka om områdesdelning utanför landet och om kvotering av sin export utan att hamna i konflikt med svensk lagstiftning. Däremot behövde hänsyn tas till mottagarlandets lagstiftning, internationella handelsavtal liksom till frihandelsområdenas interna regelsystem.⁸⁰

I början av 1980-talet motionerade Vänsterpartiet Kommunisterna om ett förbud mot svenska företags deltagande i internationella karteller. Motionen avslogs och den

⁷⁴ Ibid, s. 23–25; Konkurrensverket (2004), s. 7.

⁷⁵ SOU 1978:9, s. 34–35 & 222–232.

⁷⁶ Prop. 1981/82:165, *Regeringens proposition: med förslag till konkurrenslag*, s. 131–138.

⁷⁷ Ibid, s. 137–138; SOU 1978:9, s. 35–37.

⁷⁸ SOU 2006:99, s. 510.

⁷⁹ SOU 1978:9, s. 232.

⁸⁰ Ibid, s. 411.

moderate handelsministern Staffan Burenstam Linder menade i stället att Sverige borde fortsätta verka för att få fram internationella överenskommelser mot konkurrensbegränsningar. Han hänvisade också till att en rad internationella organisationer såsom OECD, EG och Efta tagit fram regler för att komma tillrätta med skadliga konkurrensbegränsningar.⁸¹

Arbetet med att ta fram ett globalt regelverk för internationella karteller hade pågått alltsedan mellankrigstiden. Exempelvis var detta viktiga frågor på Nationernas Förbunds konferens i Genève 1927. Här gavs dock ingen allmän rekommendation om förbud eller begränsning av internationella karteller. Men i praktiken hade nämnda organisationers arbete ändå medfört att en successiv konvergens av regelverken påbörjats.

Burenstam Linder påtalade också att FN:s generalförsamling 1980 antagit en kod rörande principer och regler för kontroll av konkurrensbegränsningar. Koden hade utvecklades, med svenskt deltagande, inom FN:s organ för handel och utveckling (UNCTAD). Enligt denna kod borde företag avstå från att tillämpa såväl prisöverenskommelser vid import och export, som anbudskarteller, marknadsdelning och olika former av missbruk av dominerande ställning.⁸²

1993 års konkurrenslagstiftning

Under 1980-talet och början av 1990-talet kom den ekonomiskpolitiska diskussionen i Sverige alltmer att handla om Sveriges konkurrensförhållanden. Då konstaterades att Sverige haft lägre produktivitetstillväxt än jämförbara länder, sedan början av 1970-talet. I början av 1990-talet drev den borgerliga regeringen också en ekonomisk politik där avregleringar och ökad konkurrens inom den offentliga sektorn var centrala inslag.

Samtidigt ska påtalas att det rådde stor politisk samstämmighet kring fördelarna med ökad konkurrens. Revideringen av konkurrenslagen initierades också av den socialdemokratiska regeringen genom tillsättandet av en statlig konkurrenskommitté 1989. Detta år tillsattes även Produktivitetsdelegationen, vilken senare kom att peka just på behovet av ökad konkurrens inom såväl den privata som den offentliga sektorn.⁸³

Konkurrenskommittén konstaterade att konkurrenshinder var vanligt förekommande i svensk ekonomi och att regleringar, importhinder och konkurrensbegränsande avtal i många fall hämmade en effektiv konkurrens. Kommittén påtalade också att gällande konkurrenslag och myndighetsorganisation inte hade kunnat förhindra vare sig ökad koncentration inom näringslivet eller konkurrensbegränsande samarbeten mellan företag.⁸⁴

⁸¹ Näringsutskottets betänkande 1981/82:2, *Betänkande över motioner om internationella karteller, m.m.*, s. 7–8.

⁸² Ibid, s. 20.

⁸³ SOU 1991:82, *Drivkrafter för produktivitet och välbefinnande: Produktivitetsdelegationens betänkande* (Stockholm, 1991).

⁸⁴ Prop. 1992/93:56, *Regeringens proposition: ny konkurrenslagstiftning*, s. 4–5 & 159–162.

Ett annat centralt motiv för att revidera den svenska konkurrenslagstiftningen var att denna behövde anpassas till gällande EG-regler, inför Sveriges anslutning till EES (Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet). Enligt EES-avtalet skulle de delar av EG:s regelverk som var relevanta för samarbetet, däribland konkurrensregler, integreras i samtliga medlemsländers lagstiftning.⁸⁵

Sedan lång tid tillbaka hade såväl horisontella som vertikala prissamarbeten varit förbjudna inom EG, liksom i USA. Konkurrenskommittén menade att det fanns starkt teoretiskt stöd för att horisontella prissamarbeten medförde skadlig verkan. Däremot påtalade Konkurrenskommittén att modern forskning pekat på samhällsekonomiska vinster med vissa former av vertikal samverkan, det vill säga samarbeten mellan aktörer i olika säljled.⁸⁶

I regeringens proposition om införandet en ny konkurrenslag hävdades att internationalisering skulle bli "själva förutsättningen för det svenska välståndet" i framtiden.⁸⁷ Vidare påtalades att det krävdes frihandel, ökad konkurrens och konkurrens på lika villkor för att öka den internationella handeln. EES-avtalet sågs som ett viktigt steg i denna riktning. Regeringen konstaterade också att avtalet innebar att Sverige anslöt sig till EG:s spelregler för en effektiv konkurrens och att konkurrensen på den svenska marknaden därmed skulle öka.

Den nya konkurrenslagen motsvarade således EG:s konkurrensrätt och byggde snarare på förbudsprincipen än på missbruksprincipen. När lagen trädde i kraft, den 1 juli 1993, blev alla förfaranden som begränsade konkurrensen principiellt förbjudna.

Även sanktionssystemet anpassades efter det EG-rättsliga systemet. Enligt det tidigare straffsanktionssystemet hade straffen i praktiken utgjorts av måttliga böter, vilka enligt regeringen hade haft "påfallande liten ekonomisk betydelse i förhållande till de stora ekonomiska värden som kan vara att vinna för företagen genom att bryta förbuden".⁸⁸ Samtidigt menade regeringen att mer ingripande påföljder såsom fängelsestraff varken var önskvärda eller ändamålsenliga. I stället infördes ett ekonomiskt sanktionssystem där företag som överträtt reglerna skulle betala stora konkurrensskadeavgifter.⁸⁹

Eftersom den nya konkurrenslagen principiellt förbjöd alla former av konkurrensbegränsande avtal blev kartellregistreringen överflödig. Det svenska kartellregistret gick därmed i graven 1993. Samtidigt bildades Konkurrensverket genom sammanslagning av SPK och NO.⁹⁰

⁸⁵ Ibid, s. 9.

⁸⁶ SOU 1991:82.

⁸⁷ Prop. 1992/93:56, s. 5.

⁸⁸ Ibid, s. 30.

⁸⁹ SOU 2006:99, s. 512.

⁹⁰ Konkurrensverket (2004), s. 9.

Konkurrenslagstiftning i de nordiska grannländerna

År 1971 gjorde Ulf Bernitz en noggrann genomgång av konkurrens- och prispolitiken i Danmark, Finland, Norge och Sverige. Här konstaterades att konkurrensbegränsningslagarna i alla fyra länder primärt byggde på missbruksprincipen.

Tankegången att konkurrensbegränsade avtal och liknande åtgärder i regel är skadliga och därför bör vara i princip förbjudna kan inte sägas ha blivit accepterad i Norden. De nordiska lagarna vilar på uppfattningen att konkurrensbegränsningar bör stå under offentlig kontroll men är skadliga endast under vissa förutsättningar och bör föranleda ingripanden bara i sådana fall.⁹¹

På ett område gick den norska lagstiftningen dock betydligt längre än i grannländerna. År 1960 infördes nämligen ett principförbud mot horisontell prissamverkan. Syftet med detta var att främja priskonkurrensen genom att tvinga företagen till en självständig prispolitik på hemmamarknaden. Samtidigt fanns flera öppningar för dispenser, exempelvis utfall att samarbetena väntades medföra sänkta kostnader, kvalitetsförbättringar eller rationalisering.⁹²

Då dispensgivningen blev betydande och då och då det inte fanns ett generellt norskt förbud mot alla typer av karteller menade Bernitz ändå att det förelåg rättslikhet i den nordiska konkurrenslagstiftningen. I samband med ratificeringen av EES-avtalet i början av 1990-talet kom alla de nordiska länderna att införa helt ny konkurrenslagstiftning som var EG-anpassad och tydligt präglad av förbudsprincipen.⁹³

Europeisk ekonomisk integration

I föregående avsnitt har det refererats flitigt till EG:s konkurrensregler. Därav är det också rimligt att ge en närmare redogörelse över EG:s tillkomst, liksom över integrationsprocessen för den europeiska ekonomin. Även för svensk del påbörjades denna process långt före Sveriges EU-anslutning 1995. Det är också viktigt att påtala att den europeiska integrationsprocessen inte var rätlinjig process med frihandel som ett tydligt slutmål.

Exempelvis gjordes flera överenskommelser om tullavtrappningar, inom ramen för det multilaterala handelsavtalet Gatt, redan under 1950-talet. Bland annat blev den svenska exporten av tidningspapper, till huvudmarknaden Storbritannien, helt tullfri före Eftas tillkomst 1960.⁹⁴ Den mest betydelsefulla förhandlingsrundan inom Gatt var dock Kennedyrundan som genomfördes 1964–1967. Denna resulterade i omfattande överenskommelser om tullavtrappningar för industrivaror mellan flera europeiska länder samt Japan och USA.

⁹¹ Bernitz, Ulf, *Konkurrens och priser i Norden: en komparativ studie av konkurrens- och prislagsstiftningens syften och medel i de nordiska länderna* (Stockholm, 1971), s. 28.

⁹² Ibid, s. 135–139.

⁹³ SOU 1991:59, *Konkurrens för ökad välfärd: huvudbetänkande av konkurrenskommittén* (Stockholm, 1991), s. 301–305; SOU 2006:99, s. 234–238.

⁹⁴ Utrikes- och handelsdepartementen, *Sverige-EG 1974* (Stockholm, 1975), s. 13.

Enligt de multilaterala handelsavtalen ses internationell priskonkurrens i grunden som något positivt. Samtidigt betraktar världshandelsorganisationen WTO exportförsäljning till lägre pris än vad som tas ut på hemmamarknaden som dumpning. Ur konkurrensrättsligt perspektiv är detta inte något problem, såvida exporten inte orsakar väsentlig skada på industrin i importlandet. Utifall att risk för sådan skada föreligger har mottagarlandet dock rätt att införa antidumpningsåtgärder, för att skydda den inhemska industrin.

EEG, Efta och EG

Startskottet för det ekonomiska samarbetet i Europa brukar sättas till 1952 då Kol- och stålgemenskapen bildades. De ursprungliga medlemsländerna utgjordes av Belgien, Frankrike, Italien, Luxemburg, Nederländerna och Västtyskland. Initialt innebar samarbetet att länderna skapade en gemensam marknad för kol och stål. Fem år senare undertecknades Romfördraget, vilket syftade till att skapa den Europeiska ekonomiska gemenskapen (EEG).

Gemenskapens medlemmar förband sig att införa gemensam politik för bland annat jordbruk, transporter, socialförsäkringar och för flera ekonomiska områden. Likaså skulle fri rörlighet av personer och kapital införas inom gemenskapens gränser. EEG:s kritiker menade därför att medlemsländerna tvingades att avstå från sin suveränitet.⁹⁵

Därav valde Danmark, Norge, Portugal, Schweiz, Sverige, Storbritannien och Österrike att bilda den Europeiska Frihandelssammanslutningen (Efta) 1960. Året därpå gick Finland också med som associerad medlem i Efta. Den ursprungliga planen med Efta var att organisationen skulle fungera under en tidsbegränsad period, fram till dess att en gemensam västeuropeisk stormarknad kunde skapas tillsammans med EEG. En skillnad mellan EEG och Efta var att EEG hade en gemensam tullmur mot utomstående länder medan Eftaländerna bibehöll sina egna tullnivåer mot utomstående.

De nordiska länderna, och då i synnerhet Sverige och Norge, var drivande för att inrätta Efta. Från nordiskt håll var man framförallt oroliga för att isoleras från det starka sexmaktsblocket på den europeiska kontinenten. De nordiska länderna var också mer beroende av handeln med EEG-länderna än vad Storbritannien var. Storbritannien hade starka band till Samväldet, men också till USA. Exempelvis skedde över 70 procent av den brittiska handeln med utomeuropeiska länder i slutet av 1950-talet.⁹⁶

Mellan 1959 och 1968 ökade samtliga Eftaländer såväl sin import som sin export till övriga Eftaländer. För de nordiska länderna ökade Eftaimportens andel av den

⁹⁵ Neal, Larry & Cameron, Rondo, *Världens ekonomiska historia: från urtid till nutid* (Lund, 2016), s. 522–523.

⁹⁶ Kleppe, Per, *Efta – Nordek – EEC: analys av de nordiska ländernas integrationsproblem* (Stockholm, 1970), s. 52.

totala importen i genomsnitt från 31 till 39 procent och samtidigt ökades Eftaexportens andel från 37 till 45 procent. För Storbritanniens del stod Efta endast för 15 procent av importen och 14 procent av exporten 1968.⁹⁷

Samtliga Eftamedlemmar ansökte också om medlemskap alternativt associering till EEG 1961–1962. Efter långdragna förhandlingar kring anslutningsvillkoren avbröts utvidgningen av EEG abrupt när den franske presidenten Charles de Gaulle lade in sitt veto mot Storbritanniens medlemskap i januari 1963. Som en direkt konsekvens av detta kom intresset för Efta att öka. Bland annat påskyndades processen med att avveckla de inbördes tullarna och 1966 uppnåddes full tullfrihet för industrivaror inom hela Eftaområdet.

Samtidigt förtätades samarbetet inom sexmaktsblocket. Våren 1965 undertecknades det så kallade fusionsfördraget, vilket innebar att man skulle skapa en gemensam kommission och ett gemensamt råd för Europeiska ekonomiska gemenskapen (EEG), Europeiska kol- och stålgemenskapen (CECA) och Europeiska atomenergigemenskapen (Euratom). De nya organen inrättades 1967 och samtidigt blev Europeiska gemenskaperna (EG) det samlande namnet för nämnda organ.

Nordiskt EG-närmande

Under senare delen av 1960-talet och början av 1970-talet befann sig den europeiska integrationspolitiken i ett vägskäl. Hösten 1967 öppnade EG upp för nya förhandlingar om medlemskap med Storbritannien, Irland, Danmark och Norge. Men processen stoppades återigen av den franske presidenten. Denna gång tog den danske statsministern Hilmar Baunsgaard initiativ till förhandlingar om en nordisk tullunion, Nordek, Organisationen för nordiskt ekonomiskt samarbete. De följande åren bedrev de fem nordiska länderna intensiva överläggningar kring Nordek. Förslaget stoppades dock i slutet av 1970 sedan Finlands president, Urho Kekkonen, i sista stund valt att inte underteckna det färdiga fördraget.⁹⁸

Efter att Georges Pompidou övertaget den franska presidentposten hade förutsättningar för en utvidgning av EG dock förändrats och hösten 1969 beslutade EG-ländernas regeringschefer dels att uppta nya förhandlingar om medlemskap, dels att inleda samtal med Eftaländerna rörande deras relation till EG.

För svensk del påbörjades diskussion med EG med ett ministermöte den 10 november 1970. Här avgavs en svensk deklaration om "att Sverige önskade delta i utvidgningen av gemenskaperna genom omfattande nära och varaktiga ekonomiska förbindelser med dem under hänsynstagande till neutralitetspolitiken."⁹⁹ Frågan om eventuell anslutning till EG ville man dock hålla öppen tillsvidare. Men redan i mars 1971 förklarade den svenska regeringen att svensk medverkan i EG:s utrikespolitiska samarbete inte var förenligt med den svenska neutralitetspolitiken och att ett svenskt

⁹⁷ Ibid, s. 72.

⁹⁸ Gustafsson, Harald, *Nordens historia: en europeisk region under 1200 år* (Lund, 2017), s. 264.

⁹⁹ Prop. 1972:135, *Kungl. Maj:ts proposition angående avtal med den europeiska ekonomiska gemenskapen mm*, s. 4.

deltagande i en ekonomisk och monetär union skulle innebära ett uppgivande av betydelsefulla områden av nationell beslutanderätt. För svenskt vidkommande kom de fortsatta samtalen därför att inriktas mot ett frihandelsavtal.¹⁰⁰

Från norsk sida var man alltså inställda på ett fullvärdigt EG-medlemskap. Finland drev i stället en tydlig minimilinje där man redan från början deklarerade att man, av utrikespolitiska skäl, endast var intresserade av ett frihandelsarrangemang med målet att trygga landets ekonomiska välbefinnande och internationella konkurrensförmåga.

I juni 1971 presenterade EG-kommissionen en rapport från samtalen med de Eftaländer som ej sökt medlemskap i EG. Här konstaterade kommissionen att en möjlig väg för det framtida samarbetet vore att EG- och Eftaländerna skulle ingå en rad bilateral handelsavtal. Syftet med dessa skulle vara att avveckla tullarna på industriprodukter under en period av fyra och ett kvarts år. Under tiden skulle även tullarna mellan de gamla och de nya EG-länderna avvecklas och därigenom skulle hela Västeuropa i princip bli tullfritt för industrivaror. Kommissionen pekade dock ut papper och klockor som två känsliga produkter där Eftaländerna ansågs ha särskilt stora konkurrensförutsättningar, varvid särskilda krav på särbehandling skulle kunna resas från EG-länderna.¹⁰¹

Redan under sommaren 1971 kom flera EG-länder att kräva en längre avvecklings-tid för tullarna på papper och kartong, men också för andra varor såsom specialstål, legeringsmetaller, regenerade textilfibrer, dragfordon, kullager och plywood. Dessa krav visar på en tydlig rädsla och att EG-länderna inte var beredda att möta den svenska och finska exportindustrin i helt fri konkurrens.

De slutliga förhandlingarna mellan EG och Eftaländerna inleddes i december 1971 och avslutades den 22 juli 1972. Merparten av frihandelsavtalen trädde i kraft den 1 januari 1973. För svenskt vidkommande innebar avtalet med EG att de flesta tullarna skulle vara fullt avvecklade den 1 juli 1977, men särskilda regler fanns för export av känsliga produkter. För flera av tidigare nämnda varugrupper skulle tullavvecklingen ske under sju år, men med en långsammare takt under de fyra första åren. När det gäller pappersprodukter skulle tullarna avvecklas under en elva år lång period, också här med en långsammare takt i början. Tullavtrappningen skulle dessutom bara ske inom vissa kvantitativa ramar, så kallade plafonder, se även kapitel 4 (s. 97).

Vidare skulle temporära tullar införas för dansk och brittisk import från Efta. De temporära tullarna skulle höjas succesivt fram till den 1 juli 1977, för att sedan sänkas successivt fram till den 1 januari 1984. Tullarna var dock lägre än EG:s normala

¹⁰⁰ "Anförande av statsministern inför Stockholms arbetarekommun den 18 mars 1971" i Utrikesdepartementet, *Utrikesfrågor: offentliga dokument m.m. rörande viktiga svenska utrikesfrågor 1971* (Stockholm, 1972), s. 17–19.

¹⁰¹ Handelsdepartementet, *Europeiska gemenskaperna: del IX: redogörelse för utvecklingen i de europeiska gemenskaperna under 1971 och 1972 utarbetat inom Kommerskollegium* (Stockholm, 1974), s. 266–267.

tullar. Danmark och Storbritannien skulle dessutom ha möjlighet att öppna tullfria kontingenter motsvarande ungefärligen tidigare års importkvantiteter.¹⁰²

Parallellt med att EG förhandlade om frihandelsavtal med Eftaländerna pågick även förhandlingar om medlemskap med Storbritannien, Irland, Danmark och Norge. De tre förstnämnda blev också fullvärdiga medlemmar i EG vid 1973 års ingång. Norge kom dock att kvarstå i Efta, då det norska anslutningsavtalet förkastades i en folkomröstning hösten 1972. I stället kom Norge att ingå frihandelsavtal med EG av samma typ som övriga Eftaländer. Det norska frihandelsavtalet trädde dock i kraft först den 1 juli 1973. Ratificeringen av det finska avtalet dröjde till hösten 1973, varvid detta trädde i kraft vid 1974 års ingång.¹⁰³

Frihandelsavtalen reglerade även konkurrensvillkoren. Att säkerställa rättvisa konkurrensvillkor mellan länderna angavs till och med som ett huvudsyfte. I artikel 23 i Sveriges avtal med EG framhölls att kartellsamarbeten och missbruk av dominerande ställning var oförenliga med avtalet. Vidare påtalades att bestämmelserna i artikel 23 skulle tolkas utifrån motsvarande bestämmelser i Romfördraget.¹⁰⁴

EES

Utvidgandet av EG 1973 liksom frihandelsavtalen med Efta bidrog till att EG stärktes som organisation samtidigt som Västeuropa i princip blev ett tullfritt område för industrivaror.

Sommaren 1990 inledde Sverige och övriga Eftaländer formella förhandlingar om ett mer strukturerat samarbete med EG. Målet var att skapa ett europeiskt ekonomiskt samarbetsområde med fri rörlighet över gränserna för varor, tjänster, arbetskraft och kapital. EES-avtalet undertecknades våren 1992 och var ursprungligen tänkt att träda i kraft vid 1993 års ingång. Processen försenades dock ett år eftersom Schweiz, enligt folkomröstningsbeslut, ställde sig utanför EES. Med undantag av Schweiz omfattade avtalet samtliga EG- och Eftaländer liksom Island, Lichtenstein och Norge.

Eftas konkurrensregler

Det främsta syftet med Efta var att verka för ökad frihandel och för en allmän utveckling av världshandeln. För att inte fördelarna med frihandeln skulle förhindras av åtgärder från statliga myndigheter eller från enskilda företag, kompletterades Eftas regler om avveckling av tullar och handelsrestriktioner med särskilda konkurrensregler. Dessa stadfästes redan i Eftakonventionen, även kallad Stockholmsavtalet, vilken trädde i kraft i juni 1960.

Eftas konkurrensregler utgjordes av fem artiklar som berörde statliga stödåtgärder (artikel 13), offentliga företags verksamhet (artikel 14), konkurrenshämmande

¹⁰² Ibid, s. 265–270; Prop. 1972:135, s. 7–16.

¹⁰³ Utrikes- och handelsdepartementen, *Sverige–EG 1973* (Stockholm, 1974), s. 5–6.

¹⁰⁴ Prop. 1972:135, s. 21.

affärsmetoder (artikel 15), utländska företags etableringsrätt (artikel 16) samt dumpning och exportsubventioner (artikel 17).¹⁰⁵

Artikel 15 tog tydligt avstånd från konkurrenshämmande affärsmetoder såsom överenskommelser mellan företag, beslut av företagssammanslutningar samt samordnande förfaranden mellan företag som hade till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen inom området. Företag fick ej heller, enskilt eller i grupp, utnyttja sin dominerande ställning på ett otillbörligt sätt inom Eftaområdet eller inom en väsentlig del av detta.¹⁰⁶

Företag som ansåg sig hindrade av nämnda affärsmetoder kunde vända sig till konkurrensmyndigheterna i sitt eget land. För svenska företags del innebar detta att de skulle vända sig till NO eller SPK. Vid Eftas ministerrådsmöte i oktober 1965 bekräftade samtliga medlemsländer också sin villighet att noggrant undersöka klagomål från annat medlemsland kring konkurrensbegränsningar i det egna landet.¹⁰⁷

Eftas konkurrensregler innehöll allmänna principer, men ingen precisering om hur dessa skulle tillämpas. Därför tillsattes arbetsgrupper med uppdrag att genomföra undersökningar av artiklarna. Arbetet utfördes 1964–1968 och sedan rapporterade grupperna till ministerrådet hur de uppfattat att artiklarna skulle tolkas. Arbetsgrupperna undersökte även artiklarnas påverkan på medlemsländernas lagar och praxis. Efter att ministerrådet enats om tolkningen av respektive artikel publicerades dessa. Därefter tillsattes nya arbetsgrupper, vilka fick till uppgift att följa upp utvecklingen.¹⁰⁸

Tillämpningen av Eftas konkurrensregler

I mars 1970 höll Eftas biträdande generalsekreterare Bengt Rabaeus ett föredrag vid Edinburghs universitet. I sin inledning gav han en väldigt positiv bild av Eftasamarbetet. Han betonade att man snabbt och effektivt lyckats bygga upp ett frihandelsområde som "lämnat ett bidrag av bestående värde till Europas ekonomiska och politiska välfärd".¹⁰⁹ Han såg också positivt på möjligheterna att utvidga frihandelsområdet och att därmed skapa en gemensam västeuropeisk marknad. På samma gång påtalade han att Stockholmskonventionen hade sina brister:

Konventionens regler om undanröjande av tullar och kvantitativa restriktioner och om ursprungsregelsystemets arbetssätt är klara och fasta och har följts med stor samvetsgrannhet. Men våra konkurrensregler är inte mer än vägmärken, trots att det område de täcker har studerats noggrant under de senaste åren är det ännu inte fullständigt kartlagt.¹¹⁰

¹⁰⁵ Efta, *Convention Establishing the European Free Trade Association* (1960).

¹⁰⁶ Ibid, article 15.

¹⁰⁷ SOU 1966:48, *Prissamverkan och konkurrens: betänkande angivet av riktpreisutredningen* (Stockholm, 1966), s. 150.

¹⁰⁸ *Efta Horisont* (1969), nr 3, s. 4–5.

¹⁰⁹ Rabaeus, Bengt, "Efta och Europeisk ekonomisk integration" i *Efta Horisont* (1970), nr 2, s. 2.

¹¹⁰ Ibid.

Samtidigt vidhöll Rabaeus att han inte trodde att förväntade fördelar motverkats i någon större grad. Tvärtom framhöll han att Eftas pragmatiskt tillämpade konkurrensregler varit effektiva för att motverka konflikter. Att detta skett utan komplicerade och mödosamma processer med att harmonisera nationella lagar om etablering, statlig upphandling, restriktiva affärsmetoder etc., sågs också som något positivt.

Året därpå gjorde den svenska Eftakommittén en sammanfattning av Eftas första tio år. I denna påtalades återigen att den viktigaste uppgiften med Eftas konkurrensregler var att säkerställa att olikartad praxis inte ledde till att de förväntade fördelarna med tullavvecklingen inom Efta motverkades. Kommittén framhöll också att Eftas arbete med att förtydliga regelverket och att undersöka dess konsekvenser för lagstiftningen i enskilda Eftaländer medfört att enskilda länder gjort ändringar i sin konkurrenslagstiftning så att dessa överensstämde med Eftas regelverk. Avslutningsvis fastslog kommittén att Eftas konkurrensregler i det stora hela tycktes ha fungerat tillfredsställande.¹¹¹

När den svenska konkurrensutredningen lade fram sitt betänkande 1978 konstaterade att Eftas konkurrensregler endast tillämpats i några få fall. Konflikterna hade också kunnat lösas genom informella kontakter mellan berörda länder. Reglernas betydelse hade dessutom minskat ytterligare efter att Danmark och Storbritannien blivit medlemmar i EG 1973.¹¹²

¹¹¹ *Efta Horisont* (1970), nr 4, s. 7.

¹¹² SOU 1978:9, s. 180.

Kapitel 3:

Skogsindustriella kartellavtal

Stark samverkan inom svenskt näringsliv

Näringsorganisationssakkunnigas klassificering

I slutet av 1940 presenterades *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv: Betänkande av 1936 års Näringsorganisationssakkunniga*. Utredningen, som genomförts under ledning av professor Bertil Ohlin, visade på att det svenska näringslivet i väldigt hög grad karaktäriserades av samverkan mellan företag i frågor om pris-, produktions- och distributionspolitik. Detta gällde speciellt för export.

Gör man en överslagsberäkning över, hur stor del av den svenska exporten, som berörs av ovannämnda organiserade samarbete [kartellsamverkan] eller för vilken endast en svensk tillverkare finnes, kommer man till en siffra i varje fall icke understiga 2/3 av värdet.¹¹³

Som exempel på kartellsamverkan som berörde svensk export nämndes explicit European Timber Exporters' Convention för trävaror, Sulphite Pulp Suppliers för sulfitmassa, Mechanical Pulp Suppliers för slipmassa samt de skandinaviska pappersorganisationerna Scankraft för kraftpapper, Scangreaseproof för smörpapper och Scan-sulfit för sulfitomlagspapper. Samtliga exempel utgjordes således av sammanslutningar av skogsindustriella företag. Dock påtalades att det även förekom rent svenska exportsamarbeten, till exempel när det gällde vissa specialkvaliteter inom järn- och stålindustrin.¹¹⁴

I sin utredning kom Näringsorganisationssakkunniga att fokusera på den samverkan som skedde mellan svenska företag. Utredningen avgränsades inte till rena kartellsamarbeten. I stället studerades organiserad samverkan i ett brett perspektiv. Principiellt identifierades och analyserades åtta olika förfaranden:

1. Allmänna intresseföreningar
2. Konditionsöverenskommelser (försäljningsvillkor)
3. Försäljningskarteller
4. Marknadsdelningsöverenskommelser
5. Prisöverenskommelser och prispolitik
6. Inköpssamverkan
7. Nyetableringskontroll och outsiderbekämpning
8. Ensamtillverkare

I Näringsorganisationssakkunniga redogörelse klassificerades kategori 3–5 som kartellbundna överenskommelser. Men enligt punktlistan i inledningen av kapitel 1

¹¹³ SOU 1940:35, s. 23.

¹¹⁴ Ibid, s. 22.

(s. 10–11) kan även kategori 2, 6 och 7 betraktas som kartellsamarbeten. Ensamtillverkarna är också en kategori som har många likheter med karteller. Detta eftersom monopolistiska företag potentiellt skulle kunna missbruka sin dominerande ställning och att avsaknaden av inhemsk konkurrens kan leda till skadlig verkan för konsumenter.

Att flera produkter endast tillverkas av ett företag är dock naturligt för små länder såsom Sverige. När det gäller produkter med starkt begränsad efterfrågan är det också tveksamt huruvida benämningen monopolföretag överhuvudtaget är relevant. Bland ensamtillverkarna fanns även exportorienterade storföretag som Electrolux och Svenska Tändsticks AB, vilka tillkommit efter fusioner och företagsförvärv. Här gjorde sakkunniga bedömningen att "det eljest vara regel, eller åtminstone mycket vanligt, att exportförsäljningarna ge de svenska företagen lägre priser än vad de erhålla för leveranser inom landet."¹¹⁵ Denna studie kommer också visa att detta förhållande oftast gällde för kartellerna, men att det faktiskt förekom undantag där hemmamarknadspriserna understeg exportpriserna. Sakkunniga konstaterade också att betydelsefulla fusioner börjat avta och att dessa under 1930-talet till viss mån ersatts av kartellsamarbeten.¹¹⁶ Sedan 1970-talet torde dock utvecklingen snarare varit den omvända.

Näringsorganisationssakkunnigas identifierade sammanlagt 49 ensamtillverkare och 151 inhemska karteller. Ensamtillverkare var vanligast inom den kemiska industrin. Inhemska karteller var däremot klart vanligast inom gruvnäringen och järn- och stålindustrin med totalt 51 karteller. Inom livsmedelsindustrin förekom 23 karteller och inom jord- och stenindustrin 22 karteller. Trävaru- och pappersindustrin hade tillsammans 18 karteller, vilka redovisas i tabell 3.1 och tabell 3.2 i kommande avsnitt (s. 44–45).

Intresseorganisationer och konditionsöverenskommelser

Allmänna intresseföreningar utgör den lösaste formen av organiserad samverkan. Benämningarna intresseförening, intresseorganisation, branschförening och branschorganisation kommer i princip att användas synonymt i denna studie. I regel står de öppna för alla företag inom en viss bransch eller delbransch. Till skillnad från karteller fattar intresseföreningar inga beslut med bindande förpliktelser för sina medlemmar rörande priser, produktions- eller avsättningsförhållanden. Samtidigt kommer föreliggande studie visa att det inom flera skogsindustriella intresseföreningar utvecklades mer eller mindre parallella kartellsamarbeten. I några fall fungerade intresseföreningarna också som karteller under organisationernas tidiga år.

Bland de äldre allmänna intresseföreningarna i Sverige kan nämnas Svenska Bomullsfabrikantföreningen från 1880, Svenska Bryggareföreningen (1885), Järnverks-

¹¹⁵ Ibid, s. 193–194.

¹¹⁶ Ibid, s. 196.

föreningen (1889), Svenska Trämasseföreningen (1890), Svenska Cellulosaföreningen (1891), Allmänna svenska boktryckareföreningen (1893), Svenska Pappersbruksföreningen (1898) och Svenska Trävaruexportföreningen (1906).¹¹⁷

Nämnda organisationer föregicks dock av Sågverks- och trävaruexportföreningen som konstituerades den 6 november 1875. I Sundsvall hade dessutom en lokal sågverksägareförening bildats redan 1872. Den svenska sågverksföreningen tillkom i hög grad för att möta ökade krav från utländska köpare, som organiserat sig sen tidigare. Prisfrågan var givetvis av överordnad karaktär, men även frågor rörande sortering, klassificering och lastning av trävaror var viktiga.¹¹⁸ Likaså bör omnämnas att Jernkontoret bildades så tidigt som 1747.

Det kan också nämnas att det finns flera andra ännu äldre exempel på hur näringsidkare organiserat sig i olika föreningslika organisationer. Exempelvis organiserade sig hantverkare i skråväsen redan under högmedeltiden. Men med tanke på att dessa inte var öppna och att de reglerade såväl produktion som handel samtidigt som de försökte förhindra konkurrens från outsiders, bör de snarare klassificeras som karteller än som allmänna intresseorganisationer.

Att företag organiserade sig i intresseföreningar kan sägas vara tidstypisk för det svenska näringslivet under senare delen av 1800-talet och det tidiga 1900-talet. Detta kan däremot inte sägas om ekonomisk koncentration, i form av vare sig karteller eller företagsförvärv och fusioner. Ett mindre antal försäljningskarteller inrättades dock kring sekelskiftet, bland annat för cement 1893, jutevaror 1894, soda 1901 och kalk 1903. Likaså förekom ett begränsat antal företagssammanslagningar såsom Svenska sockerfabriks AB 1907 och Reymersholms gamla industri AB 1918.¹¹⁹ Även Sveriges allmänna exportförening från 1897 kan betraktas som en tidstypisk och allmän intresseförening.

Begreppet konditionsöverenskommelse syftar på en överenskommelse om ett eller flera försäljningsvillkor. Dylika överenskommelser ingicks ofta på branschnivå och gällde därigenom ett stort antal aktörer. I vissa fall var det intresseorganisationerna själva som utarbetade försäljningsvillkor som man sedan rekommenderade sina medlemmar att använda.

Konditionsöverenskommelser kan i regel ses som en eftersträvensvärd form av samverkan då de kan bidra till sundare förhållanden på marknaderna. Exempelvis såg Näringsorganisationssakkunniga dessa "som i allmänhet värdefulla ur samhällets och näringslivets synpunkter".¹²⁰ De påtalade också att det synes föreligga behov av dylika överenskommelser inom exempelvis konfektionsindustrin.

Den vanligaste typen av konditionsöverenskommelser torde vara regler för kredit-tider. I de fall kredittiderna inte reglerades kunde dessa ibland bli väldigt utdragna,

¹¹⁷ Ibid, s. 11.

¹¹⁸ Söderlund (1951), s. 123–124.

¹¹⁹ SOU 1940:35, s. 11.

¹²⁰ Ibid, s. 163.

vilket ökade leverantörernas förlustrisker och i förlängningen drabbade konsumenterna. Andra exempel på försäljningsvillkor som kunde regleras var regler för kassarabatter, frakter, emballage, reklamationer, returer och försäkringar.

Nationella avtal inom trävaruindustrin

Trävaruindustrin kan delas upp två huvudgrenar. I den första ingår sågverk och anläggningar för tillverkning av plywood, faner, lamellträ, spån- och fiberskivor. Den andra gruppen består av trähus-, snickeri- och möbelfabriker. År 1945 sysselsatte dessa grupper cirka 30 000 respektive 35 000 man.¹²¹ Industristatistiken upptog över 3 000 företag och då antogs ändå ett stort antal mindre sågverk och småföretag med hantverksmässig snickeritillverkning saknas.¹²²

Av tabell 3.1 framgår att endast en mindre del av branschens produktion skedde inom företag som ingått inhemska kartellsamarbeten och att ensamtillverkarna endast stod för drygt en procent av branschens produktion. I de sex fall där det förekom kartellavtal hade kartellerna dock extremt starka ställningar på hemmamarknaden. Rent värdemässigt var fiberskivskartellen den i särklass största, vilket i sig motiverar fallstudien i kapitel 5. Av tabellen framgår också att exportens andel av produktionsvärdet uppgick till 42 procent 1937.

Tabell 3.1 Produktion av bundna varor inom trävaruindustrin 1937, miljoner kronor

	Avsalu- produktion	Export	Import	Hemmamarknads- andel
Marknadsdelningsavtal				
Parkettkartellen	5,2	0,1	0	*
Plywoodfabrikerna	7,5	2,4	0,5	96 %
Korkisoleringsmaterial	1,4	0,3	0,1	100 %
<i>Summa:</i>	<i>14,1</i>	<i>2,8</i>	<i>0,6</i>	
Prisöverenskommelser				
Fiberskivor	16,4	6,9	0,6	100 %
Träull	0,7	0,5	–	75 %
Ramlister	1,3	0,0	0,2	80 %
<i>Summa:</i>	<i>18,4</i>	<i>7,4</i>	<i>0,8</i>	
Ensamtillverkare				
AB Wicanders korkfabriker	3,5	0,0	0,3	90 %
Svenska trämjölsfabrikerna	0,3	0,2	0,0	100 %
<i>Summa:</i>	<i>3,8</i>	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	
<i>Summa hela gruppen</i>	<i>395,3</i>	<i>166,4</i>		
<i>Summa bundet</i>	<i>36,3</i>	<i>(10,4)</i>		
<i>Andel bundet</i>	<i>9,2 %</i>	<i>(6,3 %)</i>		
<i>Summa kartellbundet</i>	<i>32,5</i>	<i>(10,2)</i>		
<i>Andel kartellbundet</i>	<i>8,2 %</i>	<i>(6,1 %)</i>		

Källa: SOU 1940:35, s. 55.

¹²¹ Sveriges Industriförbund, *Sveriges industri: översikt utgiven 1948 av Sveriges Industriförbund* (Stockholm, 1948), s. 369.

¹²² SOU 1940:35, s. 54.

I det svenska kartellregistret upptogs sammanlagt 103 kartellavtal med branschtillhörighet i trävaruindustrin under perioden 1947–1989.¹²³ Majoriteten av dessa gällde olika typer av nationella eller regionala samarbeten mellan sågverk alternativt mellan snickeriindustrier. Dessutom förekom flera avtal om samarbeten mellan golv- och parketttillverkare.

Vidare var ett flertal intresseföreningar och andra liknande branschsammanslutningar registrerade. I denna grupp förekom mindre aktörer som Stavfabrikanternas förening och Svenska Likkistfabrikantföreningen, men också stororganisationer som Sveriges sågverksägares riksförbund och Snickerifabrikernas riksförbund med över 1 000 medlemmar vardera.

Nationella avtal inom massa- och pappersindustrin

I Näringsorganisationssakkunnigas utredning över massa- och pappersindustrin identifierades sammanlagt tolv karteller, vilka alla hörde hemma i pappersindustrin, se tabell 3.2. Dessutom förekom två ensamtillverkare.

Tabell 3.2 Produktion av bundna varor inom massa- och pappersindustrin 1937, miljoner kronor

	Avsalu- produktion	Export	Import	Hemmamarknads- andel
Försäljningskarteller				
Tidningspapper	36,1	27,0	–	97 %
<i>Summa:</i>	<i>36,1</i>	<i>27,0</i>		
Marknadsdelningsavtal				
Papp	22,2	13,3	1,4	90 %
Kraftpapper	39,3	35,3	–	100 %
Sulfitomslagspapper	30,4	28,2	–	98 %
Smörpapper	6,7	6,5	0,1	100 %
Finpapper	18,0	6,0	0,5	100 %
Takpapp	6,3	0,0	0,1	85 %
Wellpapp	4,9	0,1	0,0	95 %
<i>Summa:</i>	<i>127,8</i>	<i>89,4</i>	<i>2,1</i>	
Prisöverenskommelser				
Påsar	10,0	0,0	0,0	80 %
Kuvert	3,0	0,0	0,0	70 %
Tapeter	6,2	0,3	0,3	100 %
Cellulosavadd	0,2	–	–	75 %
<i>Summa:</i>	<i>19,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	
Ensamtillverkare				
AB Tidän, vulkanfiber	1,4	0,9	0,1	100 %
AB JO Öberg & Son, spelkort	0,9	–	0,0	100 %
<i>Summa:</i>	<i>2,3</i>	<i>0,9</i>	<i>0,1</i>	
<i>Summa hela gruppen</i>	<i>698,8</i>	<i>409,3</i>		
<i>Summa bundet</i>	<i>185,6</i>	<i>117,6</i>		
<i>Andel bundet</i>	<i>26,6 %</i>	<i>28,7 %</i>		
<i>Summa kartellbundet</i>	<i>183,3</i>	<i>116,7</i>		
<i>Andel kartellbundet</i>	<i>26,2 %</i>	<i>28,5 %</i>		

Källa: SOU 1940:35, s. 60.

¹²³ Sandberg (opublicerad).

Utredningen visar också att massa- och pappersindustrin hade en mer utpräglad exportkaraktär än trävaruindustrin. Av tabellen framgår exempelvis att exportens andel av produktionsvärdet uppgick till hela 59 procent 1937. För massaindustrin var denna siffra något lägre då en stor del av pappersmassan vidareförädlades till papper inom landet. I pappersindustrin uppgick däremot exportandelen till cirka 75 procent.

Vid en jämförelse av tabell 3.1 och tabell 3.2 framgår att det sammanlagda produktionsvärdet var betydligt högre för massa- och pappersindustrin än för trävaruindustrin. Detta trots att massa- och pappersindustrin endast hade cirka 35 000 anställda, jämfört med cirka 65 000 för trävaruindustrin.¹²⁴ Siffrorna i tabell 3.2 inkluderar dock den grafiska industrin, vilken är helt separerad från massa- och pappersindustrin i sentida industristatistik.

Tabell 3.2 visar också att en stor del av pappersproduktionen skedde inom företag som bedrev kartellverksamhet. I samtliga dessa fall hade kartellerna dessutom mycket dominerande roller på hemmamarknaden. Senare kommer det även att framgå att samtliga av de större kartellerna i tabellen hade en parallell internationell systerkartell som reglerade försäljningen på exportmarknaden.

Utöver avtalen i tabellen förekom överenskommelser om enhetliga kontraktsformulär inom Svenska Cellulosaföreningen och Svenska Trämasseföreningen.¹²⁵ Näringsorganisationssakkunniga drog även en tydlig sammanfattande slutsats: "Pappersbruken äro praktiskt taget genomgående bundna av överenskommelser, vilket också är fallet med en del pappersförädlingsindustrier."¹²⁶

En enkel analys av det svenska kartellregistret visar att det registrerades drygt 100 avtal med branschtillhörighet i massa- och pappersindustrin. En klar majoritet av dessa hörde hemma i pappersindustrin och merparten hade bara två avtalsparter. Bland avtalen återfinns flera intresseföreningar, dock ej pappersbruksföreningen. Sett till antal medlemmar var Sveriges Påsfabrikantförening därför störst med 33.¹²⁷

Stark tillväxt för massa och papper

Perioden från 1890 fram till första världskriget har pekats ut som en av de viktigaste och mest dynamiska i svensk ekonomisk historia.¹²⁸ Av tabell 3.3 framgår att den svenska massa- och pappersindustrin var en av de stora tillväxtbranscherna under perioden och likaså under perioden fram till 1930. Även pappersvaruindustrin expanderade betydligt snabbare än den svenska industrin i sin helhet, speciellt under åren kring sekelskiftet.

¹²⁴ Sveriges Industriförbund (1948), s. 393.

¹²⁵ SOU 1940:35, s. 56.

¹²⁶ Ibid, s. 59.

¹²⁷ Sandberg (opublicerad).

¹²⁸ Schön (2000), s. 220–271.

Tabell 3.3 Årlig tillväxt för industrins branscher 1890–1930, produktion i fasta priser

Bransch	1890–1910	1910–1930	1890–1930
Gruvindustrin	7,5	2,9	6,7
Stål- och metallindustrin	2,9	0,2	2,1
Verkstadsindustrin	10,6	4,5	7,5
Jord- och stenindustrin	6,7	1,4	3,3
Trävaruindustrin	0,8	0,5	0,7
Massa- och pappersindustrin	12,3	5,6	9,0
Pappersvaru- och grafisk industri	11,7	3,3	7,5
Livsmedelsindustri m.m.	5,1	3,3	3,7
Textil- och beklädnadsindustri	6,3	3,2	4,8
Kemisk industri	4,5	4,9	4,7
Kraftindustri m.m.	13,2	8,3	10,6
<i>Hela industrin</i>	<i>5,7</i>	<i>3,1</i>	<i>4,6</i>

Källa: Schön (2000), s. 229.

Den starka tillväxten i nämnda branscher, liksom i verkstadsindustrin, visar också att det skedde en allmän övergång mot ökad förädling. Tidigare hade den svenska exporten dominerats av jordbruksprodukter, obearbetade trävaror och stångjärn. Kring sekelskiftet var tillväxten i trävaru-, stål och metallindustrin svag, vilket medförde minskad relativ betydelse för de lågt förädlade varorna.

Det ska dock påtalas att tillväxten inom massa- och pappersindustrin startade från en väldigt låg nivå. Fram till åren strax före sekelskiftet präglades industrin av en tydlig småskalighet. Exempelvis hade ingen av massafabrikerna en årskapacitet överstigande 5 000 ton 1895.¹²⁹ Kring sekelskiftet startades dock flera större massafabriker liksom Kvarnsvedens pappersbruk, vilket var Sveriges första specialiserade pappersbruk med mer storskalig drift.

Därefter följde en extremt snabb utbyggnad som medförde att den svenska massaproduktionen steg från 200 000 årston i mitten av 1890-talet till 1 200 000 ton 1913. Samtidigt ökade produktionen av papper från 50 000 ton till 330 000 ton.¹³⁰ En konsekvens av den snabba utbyggnaden var att det ofta uppstod tillfälliga överskott på marknaden, något som försvårade varaktiga samarbeten mellan producenterna.

Perioden efter första världskriget var dock inte lika gynnsam för exportindustrin som tiden före kriget. Redan under 1920-talet sågs protektionistiska tendenser med ökade importtullar på alla huvudmarknader. Denna utveckling accentuerade sedan i början av 1930-talet då handelspolitiken, i flertalet länder, fick en ännu tydligare protektionistisk inriktning med såväl tullar som kvantitativa regleringar.

Svensk-norska intresseföreningar

Enligt resonemanget i kapitlets inledning ska allmänna intresseföreningar normalt sett inte betraktas som karteller. När det gäller de äldsta svenska skogsindustriella intresseföreningarna är det dock tydligt att dessa fungerade som karteller. Dessa tillkom i tider då det rådde stor överetablering på marknaden och ofta hade de ett uttalat syfte att stabilisera priser och att begränsa utbud.

¹²⁹ Rydberg, Sven, *Papper i perspektiv: massa- och pappersindustri i Sverige under hundra år* (Stockholm, 1990), s. 28.

¹³⁰ Ibid, s. 26.

Det är också viktigt att påtala att de första svenska skogsindustriella intresseföreningarna inte var renodlat svenska utan svensk-norska. Den 29 augusti 1890 bildade 28 svenska och 26 norska slipmassefabrikanter Skandinaviska Trämasseföreningen. Syftet med föreningen var att åstadkomma ett sundare läge på marknaden genom att begränsa produktionen. Den internationella prägeln stärktes också av att föreningen, tillsammans med utländska kunder, tidigt utarbetade standardkontrakt för försäljning.¹³¹

Även för kemisk massa startades ett samarbete mellan ett antal svenska och norska producenter, vilka bildade Skandinaviska Cellulosaföreningen i maj 1891. Både trämasse- och cellulosaföreningen organiserades i en svensk och en norsk sektion. Efter unionsupplösningen 1905 ombildades sektionerna i stället till självständiga nationella föreningar.¹³²

På papperssidan konstituerades De Norske Papirfabrikanter Forening i februari 1893. Den ursprungliga tanken var att denna skulle fungera som en avdelning inom Skandinaviska Pappersbruksföreningen. Formellt sett inrättades också Skandinaviska Pappersbruksföreningen svenska avdelningen i april 1893. Avdelningen kom dock snabbt att lösas upp i tysthet, varvid endast den norska föreningen fortlevde.¹³³

Svenska Pappersbruksföreningen

Svenska Pappersbruksföreningen (SPF) bildades 1898. Detta skedde således först åtta år efter trämasseföreningens tillkomst och sju år efter att cellulosaföreningen bildats. I SPF:s första jubileumsskrift motiverade dess sekreterare Hans Anstrin den sena tillkomsten med att papperstillverkningen kännetecknades av en "större mångsidighet" än massatillverkningen.¹³⁴ Även i Skogsindustriernas jubileumsbok från 1990 nämnde Sven Rydberg detta argument, samtidigt som han noterade att de norska pappersproducenterna organiserade sig 1893 och att de tyska och engelska pappersproducenterna organiserade sig så tidigt som på 1870-talet.¹³⁵

Såväl Anstrin som Rydberg påtalade dock att det förekom andra tidiga samarbeten mellan svenska pappersbruk. Exempelvis fördes diskussioner om behoven av gemensamma försäljningsvillkor och enhetliga anställningsavtal mellan flera företrädare för omslagspappersbruken 1889. År 1897 ingick dessutom flera svenska tillverkare av så kallat träfritt tryckpapper avtal om minimipriser. Detta följdes senare av liknande avtal för andra papperskvaliteter.¹³⁶

¹³¹ Söderberg, Tom, *Pappersmasseförbundet: 1907–1957* (Stockholm, 1957), s. 13–14; Rydberg (1990), s. 39–40; *Nordisk Pappershistorisk Tidskrift* (1990), nr 1, s. 2.

¹³² Ibid.

¹³³ Anstrin, Hans, "Svenska Pappersbruksföreningens uppkomst och utveckling" i Svenska Pappersbruksföreningen, *Molæ chartariæ Suecanæ I* (Stockholm, 1923), s. 9; Fasting, Kåre, *Den norske papirindustriens historie: 1893–1968: utgitt i anledning av 75-års jubileet for de norske papirfabrikanter felleskontor* (Oslo, 1967), s. 95–96.

¹³⁴ Ibid, s. 7.

¹³⁵ Rydberg (1990), s. 41.

¹³⁶ Anstrin (1923), s. 7–14.

Kring sekelskiftet upplevde många fabrikanter att de förde en ojämn kamp mot köparna, vilka ofta utnyttjade säljarnas isolerade ställning. Dessutom hade arbetarna börjat organisera sig under 1890-talet. Att pappersproducenterna slutligen gick samman och bildade en intresseförening handlade således både om att de ville skapa motvikt till köparna och till arbetarna. Under SPF:s första år kom mycket av verksamheten att handla om att utveckla gemensamma varustandarder och gemensamma försäljningsbestämmelser. Givetvis fanns det även en förhoppning om att arbetet i slutändan skulle bidra till högre och stabilare priser, men primärt handlade det snarare om att skapa förutsättningar för detta.

SPF blev även tidigt en viktig gemensam röst för branschen gentemot myndigheterna, exempelvis när det gäller tullar och andra handelspolitiska frågor.

SPF och de svenska papperskartellerna

Inom SPF startades flera specialsammanslutningar för olika papperskvaliteter. Dessa så kallade sektioner kom att arbeta aktivt med prisfrågor, bland annat genom att utveckla gemensamma minimipriser. Flertalet av de tidiga prisöverenskommelserna blev dock kortvariga och utan större betydelse. Men inom SPF:s tredje sektion lyckades finpappersfabrikanterna att få till ett mer beständigt samarbete med gemensamma priser och försäljningsvillkor redan under 1900-talets första decennium. De bruk som initialt stod utanför sektionens överenskommelser kom också att ansluta sig till dessa efterhand.¹³⁷

Att det var just inom finpappersområdet som man först lyckades nå ett mer beständigt samarbete förklaras i första hand av att produktionen av finpapper hade en tydlig inriktning mot hemmamarknaden, vilket inte var fallet för omslagspapper, tidningspapper och kartong. Ursprungligen bestod finpapperssektionen endast av sex medlemmar, vilket också förenklade samarbetet. Dessutom underlättades arbetet av att man kunde utgå från de tidigare nämnda överenskommelserna som tillverkarna av träfritt papper ingått året innan SPF:s tillkomst.

År 1900 framfördes ett förslag om att SPF skulle inrätta ett gemensamt försäljningsbolag för hela inlandsförsäljningen. Detta blev aldrig realiserat, men däremot kom de tre finpapperstillverkarna Grycksbo, Klippan och Lessebo att starta ett gemensamt försäljningsbolag, Finpappersbrukens Försäljningsaktiebolag, 1908.¹³⁸

Tidningspappersproducenterna startade en dylik organisation 1917, Tidningspappersbrukens förening u.p.a. Denna är också den äldsta av kartellerna i tabell 3.2. Först 1927 tillkom Svenska Sulfatkartellen, Svenska Sulfitkartellen och Svenska finpappersbrukens konvention.¹³⁹ Ett viktigt motiv för dessa Sverigesamarbeten var att pappersfabrikanterna ville skapa en större stabilitet och trygghet, i alla fall för den del av försäljningen som skedde inom landet.

¹³⁷ Ibid, s. 25–26.

¹³⁸ Ibid, s. 17; Rydberg (1990), s. 42.

¹³⁹ Sjunnesson, Lars, "Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948" i Clemensson, Gustaf (red.), *Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948: minnesskrift vid 50-årsjubileet* (Stockholm, 1948), s. 18–25.

Dessa nyinrättade karteller kom också att överta ansvaret för prissättningen på den svenska marknaden från SPF:s sektioner. Därigenom behövde inte medlemskapet i SPF förpliktiga till att delta i några prisöverenskommelser. Kartellerna kom dock att organiseras som rena parallellorganisationer till sektionerna. I regel innehades ordförandeposterna i kartellerna av respektive sektionsordförande. Likaså fungerade SPF:s vd som ombudsman för kartellerna.¹⁴⁰

I den nya ordningen kom SPF alltmer att få rollen som en allmän intresseförening med uppdrag att omhänderta och främja frågor som var av gemensamt intresse för den svenska pappersindustrin. Denna utveckling hade påbörjats redan 1907 då arbetsgivarfrågorna avskilts genom bildandet av Sveriges Pappersbruksförbund.¹⁴¹ Att SPF fick en avgränsad roll som allmän intresseförening redan under mellankrigstiden förklarar också varför SPF aldrig registrerades i kartellregistret.

Ur ett fabrikantperspektiv blev flera av de svenska papperskartellerna mycket framgångsrika. Detta kan exemplifieras med ett citat av Hylte Bruks vd Olof Bildt från 1933.

Man torde kunna säga, att den svenska [sulfitomslagspappers]kartellen närmade sig idealet för ett samarbete av denna art. Priserna voro bestämda och vinstgivande, vars och ens del i avsättningen var garanterad, våra kunder – grosshandlare och påsfabrikanter – voro fast bundna till oss genom ömsesidigt förpliktande avtal, fullt effektiv kontroll funnes¹⁴²

De svenska kartellavtalen på pappersområdet kom att upprätthållas under hela 1930-talet. Dessa bidrog också till ett relativt stabilt prisläge trots en sviktande exportmarknad i början av 1930-talet. Dock förekom ständiga diskussioner kring gränsdragningar mellan olika kvaliteter och mellan karteller. Därav fick de ursprungliga avtalen kompletteras med en mängd specialbestämmelser.¹⁴³

Internationell kartellsamverkan under mellankrigstiden

Breda samarbeten mellan timmerexportörerna

Under mellankrigstiden förekom flera betydelsefulla kartellsamarbeten mellan svenska och finska timmerexportörer. Elina Kuorelahti har skildrat ett prissamarbete som pågick mellan Svenska Trävaruexportföreningen och Finska Sågverksägareföreningen 1918–1921. Under denna period utgjorde Sverige och Finland Europas största exportörer av timmer. Tidigare hade Ryssland varit dominerande, men under första världskriget, revolutionen och det efterföljande inbördeskriget upphörde den ryska exporten. Samtidigt utgjorde Storbritannien den i särklass viktigaste avsättningsmarknaden och kartellen fungerade därför som en tydlig motvikt till de brittiska timmerimportörerna, vilka också samarbetade sinsemellan. Kartellen fick till stånd flera successiva höjningar av minimipriserna fram till 1920. Recensionen 1921

¹⁴⁰ Ibid, s. 39–40.

¹⁴¹ Anstrin (1923), s. 29.

¹⁴² Hylte Bruks arkiv, A1:5, protokoll fört vid styrelsemöte i Hylte Bruks AB den 2 augusti 1933, § 1.

¹⁴³ Sjunneson (1948), s. 54–55.

medförde dock att kartellen kollapsade. Ett liknande svensk-finskt samarbete inrättades 1925 och pågick fram 1934.¹⁴⁴

Att det inte förekom något svensk-finskt samarbete 1922–1924 uppfattades dock inte som något enkom positivt ens från köparsidan. Tvärtom var Svenska Trävaruexportföreningen och den brittiska timmerhandlarföreningen helt ense om att handeln skulle regleras och att svenskt timmer endast skulle exporteras till erkända importörer. Våren 1924 beslutades därför att hela den svenska timmerexporten till Storbritannien skulle ske till antagna agenter och förmedlas via trävaruexportföreningen. Britterna försökte även upprätta likadana avtal med övriga större europeiska export-sammanslutningar. Bland annat ingicks en finsk-brittisk överenskommelse hösten 1926.¹⁴⁵

I första hand var det dock säljarna som strävade efter en ökad reglering av handeln för att därigenom få ett större marknadsinflytande. Detta inte minst eftersom flertalet av de större importländerna införde olika typer av handelshinder under mellankrigstiden. Därav genomfördes en gemensam konferens 1925 med representanter från den svenska, den finska och den sovjetiska trävaruexportorganisationen.

Vid krisen i början av 1930-talet gjordes ytterligare försök till ett närmare internationellt samarbete. Exempelvis enades de svenska och de finska timmerexportörerna om exportbegränsningar för 1931. Dessa fick dock ingen verkan då efterfrågan hos mottagländerna sjönk samtidigt som konkurrensen, framförallt från Sovjetunionen, ökade.¹⁴⁶

Under första halvan av 1930-talet hölls även flera möten mellan olika nationella trävaruorganisationer i Europa. Bland annat bjöd Nationernas Förbunds ekonomiska kommitté in representanter från både säljar- och köparländerna till en större konferens i Genève i april 1932. Trots segdragna förhandlingar resulterade mötena främst i att ett visst statistiskutbyte inrättades mellan länderna liksom i att några centraleuropeiska länder bildade en gemensam trävaruorganisation.¹⁴⁷

I maj 1935 konstaterade dock Svenska Trävaruexportföreningens centralstyrelse att avsättningssvårigheterna var så stora att åtgärder behövde vidtas för att försöka begränsa utbudet de kommande åren. Under sommaren upptogs därför nya förhandlingar med de finska och de sovjetiska organisationerna. I november hölls sedan en internationell konferens i Köpenhamn med representanter från Sverige, Finland, Sovjetunionen, Polen, Tjeckoslovakien, Österrike, Jugoslavien och Rumänien.

Vid konferensen bildades the European Timber Exporters' Convention (ETEC). Vidare enades man om utbudsbegränsningar för åren 1936 och 1937. Liknande överenskommelser ingicks senare för 1938–1939. Från 1937 deltog även Lettland i samarbetet. Med undantag av Kanada var samtliga timmerexporterade länder av betydelse med i ETEC. Vissa försök gjordes också för att inkludera Kanada i konventionen,

¹⁴⁴ Kuorelahti (2015).

¹⁴⁵ Söderlund (1951), s. 289–291.

¹⁴⁶ Ibid, s. 320–322.

¹⁴⁷ Ibid, s. 322–329.

men dessa strandade, bland annat eftersom det inte fanns någon kanadensisk exportorganisation för trävaror.¹⁴⁸

ETEC reglerade i princip hela världshandeln av sågade och hyvlade trävaror. Endast deltagarländernas hemmamarknader, liksom Nord- och Sydamerika samt Fjärran Östern och Iran var undantagna. För varje deltagarland fastställdes maximala kvoter för respektive exportland liksom för totalexporten. I praktiken var det dock flera länder som inte nådde upp till sina exportkvoter på grund av svag efterfrågan. Då krigsförhållandena omöjliggjorde en stor del av utrikeshandeln upphörde konventionens verksamhet vid 1939 års utgång. ETEC kom således att fungera som en global utbudsreglering under fyra år. Själva prisbildningen var dock helt fri under denna tid.

Nordisk dominans inom massaindustrin

Timmerexportörernas ETEC-konvention 1936–1939 var inte först med storskaliga internationella utbudsbegränsningar inom skogsindustrin. Som tidigare nämnts förekommer mer småskaliga samarbeten mellan svenska och norska producenter av slipmassa redan 1890 och mellan tillverkare av kemisk massa året därpå. I alla fall för slipmassa innebar samarbetet en reglering av just av utbudet.

Ett mer storskaligt samarbete startades 1927, då de svenska, finska och norska tillverkarna av slipmassa enades om en produktionsbegränsning på hela 25 procent för 1928. Detta samarbete pågick under benämningen Fennoskandiakartellen fram till 1932 och under namnet Mechanical Pulp Suppliers från 1935 fram till vinterkrigets utbrott 1939. De svenska slipmassaproducenterna bedrev även ett parallellt inhemskt kartellsamarbete under namnet Svenska Trämassakompaniet 1927–1932.¹⁴⁹

Den utlösande faktorn bakom 1927 års internationella slipmassasamarbete var en kraftigt minskad efterfrågan, bland annat på grund av en omfattande strejk inom den brittiska pappersindustrin.¹⁵⁰

En viktig förklaring till att de nordiska massaproducenterna lyckades få till stånd en kraftfull överenskommelse var att de hade en väldigt stark ställning på den globala marknaden. Sverige utgjorde den i särklass största exportören av slipmassa följt av just Norge och Finland. Enligt 1937 års handelsstatistik stod de tre nordiska länderna för 84 procent av världshandeln av slipmassa medan Kanada och Österrike stod för 13 respektive 2 procent.¹⁵¹ Sett till produktionsvolym låg dock både Kanada och Tyskland före Sverige under hela mellankrigstiden.¹⁵²

En annan viktig förklaring till att slipmassaproducenterna lyckades samarbeta internationellt långt tidigare än timmerexportörerna är att de senare var en betydligt större grupp sett till antal medlemmar. För att enas om ett avtal om produktions-

¹⁴⁸ Ibid, s. 330–334; Ruist, Erik & Svennilson, Ingvar, *Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden* (Stockholm, 1948), s. 33–35.

¹⁴⁹ Rusit & Svennilson (1948), s. 34; Karlsson (2006), s. 126.

¹⁵⁰ Rusit & Svennilson (1948), s. 41.

¹⁵¹ Anstrin, Hans, *Papper och massa i svenskt folkhushåll* (Stockholm, 1949), s. 237.

¹⁵² Rusit & Svennilson (1948), s. 35.

eller exportkvoter mellan de svenska och de finska timmerexportörerna krävdes hundratals fullmakter från medlemsföretagen inför varje förhandlingstillfälle.¹⁵³

Även för sulfitmassa ingicks en internationell överenskommelse om produktionsbegränsningar ett antal år före ETEC-konventionen. Detta skedde i samband med den ekonomiska krisen 1930. Nästan samtliga producenter av sulfitmassa i Sverige, Finland, Norge, Litauen, Tyskland, Tjeckoslovakien och Österrike gick då samman och bildade Sulphite Pulp Suppliers. Initialt enades man om en 14 månader lång produktionsbegränsning på 15 procent. Under den första tiden tillämpades även minimipriser för den europeiska marknaden.¹⁵⁴

Samarbetet mellan de europeiska sulfitmassatillverkarna fortsatte fram till andra världskriget. År 1936 skärptes också regelverket genom att man införde vite för avtalsöverträdelser. Under 1930-talet startade även de nordiska och kanadensiska tillverkarna av viskosmassa Rayon Pulp Suppliers. Men detta samarbete inkluderade främst statistikutbyte och prisöverläggningar.¹⁵⁵

När det gäller kemisk massa var de nordiska länderna inte riktigt lika dominanta på världsmarknaden som man var för slipmassa. Sverige var dock den i särklass största exportören men en marknadsandel på 42 procent 1937, därefter följde Finland med 22 procent, Kanada med 12 procent, Norge med 7 procent, USA med 5 procent samt Tyskland, Österrike och Tjeckoslovakien med vardera 3 procent.¹⁵⁶ Rent volymmässigt utgjorde USA den största och Sverige den näst största producenten av kemisk massa under mellankrigstiden.¹⁵⁷

Sveriges starka ställning gjorde också att de svenska tillverkarna ofta blev prisledande. Exempelvis lyckades tolv svenska fabrikanter att driva upp priserna för sulfatmassa till en nivå som översteg sulfitmassapriset 1922, detta trots en relativt låg efterfrågan på pappersmassa.¹⁵⁸ Under mellankrigstiden följde världsmarknadpriserna för sulfit- och sulfatmassa varandra tämligen väl, men i regel låg priset på sulfitmassa högre än priset för sulfatmassa som är mörkare men som också har bättre styrkeegenskaper än sulfitmassa.

Sulfatmassafabrikanterna fortsatte sedan att fastställa gemensamma minimipriser inom ramen för en noteringsförening som var aktiv 1924–1930. Även under denna period kom sulfatmassapriset stundtals att överstiga priset för sulfitmassa. Att minimipriserna suspenderades 1930 berodde främst på att sulfatmassaindustrin genomgått en mycket hastig utbyggnad under senare delen av 1920-talet och att det därför uppstod en påtaglig överproduktion. Efter att Sverige övergivit guldmyntfoten och sedan ett visst samarbete inletts med de finska sulfatmassafabrikanterna höjdes sulfatpriserna åter i slutet av 1931. I samband med en tillfällig prisnedgång 1933 enades

¹⁵³ Söderlund (1951), s. 334.

¹⁵⁴ Rusit & Svennilson (1948), s. 33 & 42.

¹⁵⁵ Karlsson (2006), s. 126–127.

¹⁵⁶ Anstrin (1949), s. 237.

¹⁵⁷ Rusit & Svennilson (1948), s. 35.

¹⁵⁸ Ibid, s. 39–40.

de svenska och finska sulfattillverkarna även om en kortvarig produktionsbegränsning.¹⁵⁹

Sammanfattningsvis kan konstateras att det förekom internationella kartellsamarbeten inom såväl trävaruindustrin som massaindustrin under mellankrigstiden. Dessa uppstod uteslutande i krissituationer där det fanns behov av marknadsregleringar, oftast i form av utbudsbegränsningar, men i några fall även av prisöverenskommelser. Till viss del lyckades samarbetena att dämpa prisvariationer och bidra till att stabilisera de stora svängningarna på marknaden. Samtidigt måste påpekas att exportpriserna för trävaror och pappersmassa i första hand styrdes av det allmänna konjunkturläget.

I de kommande avsnitten kommer fokus i stället att ligga på internationella kartellsamarbeten inom pappersindustrin. Ofta framhålls att dessa var mer omfattande och långlivade än samarbetena inom trävaru- och massaindustrin. Detta är helt riktigt om man studerar Scanorganisationerna som inrättades under 1930-talet. Däremot stämmer inte påståendet om vi tittar på 1920-talets papperskarteller.

Försök till nordisk samverkan inom pappersområdet

De nordiska pappersfabrikanterna hade en betydligt svagare ställning på världsmarknaden än vad de nordiska massaproducenterna hade. Samtidigt var försäljningen från de nordiska pappersbruken i väldigt hög grad inriktad på export. I genomsnitt exporterades 73 procent av den svenska produktionen av papper och kartong under mellankrigstiden.

Som tidigare nämnts etablerades ett omfattande samarbete mellan de svenska pappersbruken i början av 1900-talet. I denna process fungerade SPF som en enande kraft, även om vissa av samarbeten formellt sett var skilda från föreningen. Under SPF:s tidigare år koncentrerades föreningens verksamhet också till frågor som var kopplade till den inhemska marknaden.

Den krisartade situation som uppstod under första världskriget ledde dock till förnyade initiativ till ett närmare svensk-norskt samarbete. Bland annat fördes diskussioner mellan tillverkarna av sulfit- och sulfatomslagspapper 1915. Diskussionerna resulterade i lösa samarbeten utan bindande överenskommelser. För producenterna blev upplägget framgångsrikt, då man trots vikande efterfrågan succesivt lyckades höja priserna.¹⁶⁰

Under 1910-talet kom de svenska och norska pappersbruksföreningarna även att samarbeta kring framtagandet av gemensamma försäljningsbestämmelser. Dessa publicerades som *General Trade Rules in Paper and Cardboards* 1916 och 1922. Under 1920-talet involverades även den finska pappersbruksföreningen och den engelska köparorganisationen i arbetet, varvid en helt ny version kunde antas 1925. Liknade regelverk har senare fastslagits för i stort sett alla andra exportmarknader.¹⁶¹

¹⁵⁹ Ibid, s. 33 & 41–42.

¹⁶⁰ Anstrin (1923), s. 25, 27.

¹⁶¹ Ibid, s. 17–18,

Fram till revolutionen 1917 hade den finska pappersexporten främst varit riktad mot Ryssland. Under mellankrigstiden gjordes därför stora ansträngningar för att etablera och stärka handeln västerut. Upprepade devalveringar av den finska marken bidrog också till att detta lyckades.

År 1918 grundades Finska Pappersbruksföreningen, vilken skilde sig från den svenska och den norska föreningen då den även fungerade som ett gemensamt försäljningsbolag för hela den finska pappersindustrin. Enligt föreningens stadgar skulle delägarnas tillverkning säljas "uteslutande genom Föreningens försorg och förmedling eller med dess begifvande".¹⁶² Även på köparsidan förekom samarbeten. Exempelvis kom flera av ententländerna att centralisera sina inköp av papper och pappersmassa under första världskriget. Från finsk sida föreslogs därför att Sverige och Norge skulle införa gemensam försäljning som sedan skulle samordnas med den finska. Enligt det finska förslaget skulle alla orders delas mellan de tre länderna i proportion till respektive lands produktionskapacitet. Det finska förslaget fick dock inget gehör i Norge och Sverige.¹⁶³

På grund av försvagad finsk valuta kom läget för den finska exporten att förbättras markant under 1919. Detta medförde en helomvändning från den svenska och norska industrin som helt plötsligt blev mer intresserade av att samarbeta. Därav hölls en tre dagar lång, men resultatlös, nordisk konferens i Helsingfors i november 1919.

Efter första världskriget ingicks nya svensk-norska prisöverenskommelser för sulfat- och sulfatomslagspapper. Även de finska bruken kom att ansluta sig till överenskommelsen. De internationella överenskommelserna på omslagspappersområdet fungerade också som en katalysator för andra samarbeten. Bland annat inledde svenska, norska och finska kartongproducenter ett prissamarbete våren 1920.¹⁶⁴

Alla ovannämnda samarbeten måste dock betraktas som instabila, vilket också styrks av att de sprack i samband med fredskrisen 1920–1921. Fram till 1930 ingicks även flera andra exportöverenskommelser, vilka också sprack vid större konjunkturunedgångar såsom fredskrisen eller depressionen 1929–1930.

Sammanfattningsvis kan konstateras att 1920-talets internationella samarbeten kännetecknades av relativt svaga överenskommelser där prissamarbeten ofta blev kortvariga. Samtidigt måste påtalas att samarbetena bidrog till fördjupade kontakter mellan ländernas pappersindustrier. Detta resulterade dels i ökat utbyte av information om försäljningsstatistik och priser, dels i ökat ömsesidigt förtroende mellan branschens aktörer.¹⁶⁵

Det pappersindustriella samarbetet mellan de nordiska aktörerna skilde sig också från de samarbeten som pågick mellan de nordiska timmerexportörerna och massafabrikanterna. Inom de senare grupperna var utbudsbegränsningar vanliga, medan pappersproducenterna främst försökte nå prisöverenskommelser. Denna skillnad

¹⁶² Heikkinen (2000), s. 28.

¹⁶³ Anstrin (1923), s. 47.

¹⁶⁴ Ibid s. 47–50.

¹⁶⁵ Sjunnesson (1948), s. 27.

kan förklaras av att den nordiska pappersindustrin hade en svagare ställning än sina systerbranscher på den globala marknaden. För att kringgå denna problematik krävdes således samarbete även med amerikanska och kontinentaleuropeiska tillverkare.

Samverkan mellan europeiska och kanadensiska tidningspappersprocenter

Av de tidiga europeiska samarbetena är det nog det på tidningspappersområdet som utmärker sig mest. Initiativet till detta togs av den tyska organisationen Verband Deutscher Druckpapier Fabriken i början av 1927. Initialt fördes diskussionerna med de nordiska bruken, men man enades snabbt om att även den nordamerikanska industrin borde involveras. Därav arrangerades en konferens i Köpenhamn i april 1928. Till den inbjöds även representanter från resten av Europa.¹⁶⁶

På Köpenhamnsmötet beslutades om att inrätta en permanent kommitté The International Committee of Newsprint (Ticon). Sverige fick en stark roll i Ticon då Stora Kopparbergsdisponenten Emil Lundqvist utsågs till ordförande, Axel Wallenberg till sekreterare och SPF:s vd Fredrik Jahn till vice sekreterare. Bland medlemmarna fanns även pappersproducenter från Kanada, Tyskland, Finland, Norge, Frankrike, Nederländerna, Italien och Estland.

Att Kanada deltog i samarbetet var viktigt då landet hade en mycket dominerande roll på marknaden. Utbyggnaden av den kanadensiska tidningspappersindustrin hade tagit fart 1913, då USA avskaffade sina importtullar på kanadensiskt tidningspapper. Vid den tidpunkten uppgick Kanadas produktion till 350 000 årston.¹⁶⁷ Som framgår av tabell 3.4 kom produktionen därefter att tolvfaldigas fram till 1946. Tabellen visar också att utbyggnadstakten var betydligt högre i Kanada än i övriga världen.

Tabell 3.4 Världsproduktionen av tidningspapper, 1925–1946, tusentals ton

	1925	1935	1946
USA	1 411	823	696
Kanada (inklusive Newfoundland)	1 475	2 803	4 068
England	510	880	298
Tyskland	429	421	72
Sverige	211	275	270
Finland	165	310	250
Norge	150	156	111
Frankrike	80	325	123
Nederländerna	55	83	35
Italien	45	69	31
Japan	200	334	75
Ryssland	-	82?	181
Övriga	228	359	185
<i>Beräknad världsproduktion</i>	<i>4 959</i>	<i>6 920</i>	<i>6 395</i>

Källa: Sjunnesson (1948), s. 434.

¹⁶⁶ Ibid, s. 31–32.

¹⁶⁷ *Svensk Papperstidning* (1936), nr 18, s. 338.

Den kanadensiska tidningspappersindustrin hade en mycket tydlig exportinriktning. Exempelvis exporterades hela 94 procent av 1935 års produktion. Fyra femtedelar av exporten försålles till USA, som fram till mitten av 1920-talet varit den största tidningspappersproducenten i världen.¹⁶⁸ Från Kanadas sida betraktades USA som en ren hemmamarknad, men den återstående exporten var likväl storleksmässigt jämförbar med den sammanlagda exporten från övriga Ticonländer.

Styrkeförhållandena återspeglades även i fördelningen av medlemsavgifter där kanadensarna stod för hälften av organisationens omkostnader, medan de europeiska bruken stod för den andra halvan. Detta upplägg godtags av de kanadensiska producenterna då de såg Ticon som ett viktigt organ för att hålla kontakt med europeiska konkurrenter.

Under organisationens fyra första år hölls flera möten, vilka i princip endast resulterade i inrättandet av ett omfattande program för statistikutbyte. Detta kom dock att fortgå ända fram till andra världskrigets utbrott.¹⁶⁹ Från den nordiska industrins sida sågs Ticon som ett misslyckande. Redan i slutet av 1930 konstaterade Finska Pappersbruksföreningens vd Rafael von Frenckell att Ticon "nedsjunkit till blott och bart ett medel för internationellt statistikutbyte" i stället för att fungera som ett "gemensamt tillvägagående för motverkande av världskrisen".¹⁷⁰

En framgångsrik nordisk småkartell

Det är också tydligt att depressionen i början av 1930-talet resulterade i ett stort avbräck för de allmänna strävandena om ökat internationellt samarbete. Förutom en osäker marknadssituation medförde den ekonomiska krisen även en tydlig protektionism. Exempelvis införde flera länder skyddstullar för att skydda sin inhemska industri. För de nordiska producenterna medförde detta ökade ansträngningar för ett utvidgat nordiskt samarbete, där man alltmer försökte möta utomnordiska marknader som en enad front.

På ett område lyckades de nordiska bruken också att upprätta ett mer permanent samarbete redan under 1920-talet. Det gällde så kallat cap-papper, vilket är ett tunt ensidigt glättat och trähaltigt sulfittpapper. Nordiskt cap-papper tillverkades främst i Norge och Finland, och försålles i första hand till Kina. År 1927 tog de finska bruken initiativ till en finsk-norsk prisöverenskommelse för den kinesiska marknaden. Senare samma år anslöt sig även de svenska bruken varvid "De finske, norske og svenske MG Capfabrikanters Noteringsforening" kunde konstitueras.¹⁷¹

Begreppet noteringsförening kan tyckas märkligt för nutida läsare. Notering har här betydelsen prissättning och därav kan ordet noteringsförening anses vara helt synonymt med prissättningsförening. Inom noteringsföreningarna tillämpades således gemensamma priser på en eller flera marknader.

¹⁶⁸ Ibid.

¹⁶⁹ RA Wargön, E1:3940, pm angående Ticon, av Jörgen Haslum Scannews, daterad den 5 februari 1954.

¹⁷⁰ Citerat ur Heikkinen (2000), s. 153.

¹⁷¹ Sjunnesson (1948), s. 32–33 & 59; Fasting (1967), s. 215–216.

I cap-föreningens fall fastställdes gemensamma prisavtal för samtliga exportmarknader. Prisöverenskommelserna sprack i och för sig vid depressionen 1930, men nya avtal ingicks snabbt varvid samarbetet kunde fortgå relativt friktionsfritt under hela 1930-talet. Samarbetet i cap-föreningen kom också att framhållas som ett lyckat exempel på nordisk samverkan, vilket gjorde att det fungerade som en katalysator för liknande samarbeten. Att cap-föreningen sågs som något unikt understryks av nedanstående citat från en artikel i en branschtidning i samband med föreningens tioårsjubileum:

en märklig händelse icke allenast för Nordens, utan för hela världens pappers-industri, därigenom, att en internationell papperskartell omfattande en så pass lång tidsrymd som 10 år aldrig tidigare existerat.¹⁷²

Samarbetet hade givetvis underlättats av att det rörde sig om en relativt smal produkt med ett begränsat antal tillverkare. Dessutom var utbyggnadstakten av cap-papperskapaciteten betydligt mera moderat än för tidningspapper och kraftpapper, för vilka det fanns en påtaglig risk för överproduktion.

Som tidigare nämnts kan konstateras att mellankrigets internationella kartellsarbeten i regel var kortvariga och relativt svaga. Ekonomiska kriser och allmänt osäkra marknadsvillkor försvårade samarbetena, men bidrog också till en ökad samarbetsvilja. Samma sak kan sägas om handelsregleringarna och den protektionistiska politiken. Här ligger också en viktig förklaring till varför de nordiska pappersproducenterna gick samman under 1930-talet. De såg nämligen ett stort behov av att stå enade gentemot såväl utomnordiska köpare som mot utomnordiska konkurrenter vilka skyddades av tullar och andra handelsregleringar.

Scanorganisationernas tillkomst

Scankraft – pionjär och organisatorisk förebild

De nordiska tillverkarna av cap-papper lyckades etablera ett varaktigt samarbete i slutet av 1920-talet. Det var dock de nordiska kraftpappersbruken som var först med ett mer omfattande internationellt kartellsamarbete. Kraftpapper, det vill säga maskinglättad eller oglättat papper av sulfatmassa, var också en betydligt större handelsvara än cap-papper.

De nordiska kraftpappersbruken hade dessutom en dominerande ställning på världsmarknaden då de stod för närmare 90 procent av den globala exporten i början av 1930-talet.¹⁷³ Vid den tidpunkten uppgick den svenska produktionskapaciteten till cirka 188 000 ton, den finska till 44 000 ton och den norska till 30 000 ton. Drygt en tredjedel av den nordiska produktionen såldes till Storbritannien, vars egen kraftpapperskapacitet uppgick till cirka 60 000 ton.¹⁷⁴

¹⁷² *Pappers- och Trävarutidskrift för Finland* (1937), s. 966, citerat ur Heikkinen (2000), s. 150.

¹⁷³ Heikkinen (2000), s. 151.

¹⁷⁴ Dahlén (1972), s. 25.

Kraftpapper har tidigare ofta benämnts som sulfatomslagspapper. Fram till slutet av 1940-taket var glättat omslagspapper den vanligaste varianten av kraftpapper. Sedan dess är det i stället säckpapper som stått för den största volymen.¹⁷⁵ Under 1920-talet blev papperssäckar ett vanligt emballage för cement.¹⁷⁶ Därefter har säckpapper utvecklats till ett gängse förpackningsmaterial för bland annat för industriprodukter, konstgödsel, djurfoder, socker och mjöl.

Våren 1931 utlöpte en femårig brittisk importtull på 17 procent. Detta vållade stor oro hos den engelska kraftpappersindustrin som därför kallade de nordiska producenterna till en konferens i London.¹⁷⁷ Initiativet välkomnades av de nordiska aktörerna vilka dels var frustrerade över sjunkande exportpriser, dels oroades för nya eller permanenta brittiska tullar. Dessa frågor var också intimt sammanflätade då upprepad brittisk lågprisimport förväntades medföra skyddstullar. Samtidigt fanns en nordisk oro för att permanenta tullar skulle bidra till utbyggnad av en mer omfattande och starkare brittisk pappersindustri.¹⁷⁸

I enlighet med britternas förslag träffades de engelska och de nordiska kraftpapperstillverkarna för gemensamma överläggningar i London i april 1931 och i Stockholm månaden därpå. Dessa möten föregicks dock av ett förmöte där de nordiska fabrikanterna diskuterade sig samman. Förutom tullfrihet önskade dessa i första hand en överenskommelse om uppdelning av den brittiska marknaden och i andra hand ett avtal om minimipriser. Vid de efterföljande överläggningarna lyckades parterna dock inte enas om någotdera.¹⁷⁹

Trots att de anglo-nordiska mötena inte ledde fram till några avtal gav de impulser till samarbete mellan de nordiska kraftpappersbruket. Ett nytt gemensamt nordiskt möte hölls därför i Stockholm i april 1932. På det mötet konstaterades att den senaste tidens lågpridförsäljningar i England i hög grad var skadliga för den nordiska kraftpappersindustrin, då dessa skulle kunna medföra en hög och permanent tull på kraftpapper. Samtidigt fanns en oro att en prisöverenskommelse skulle komma alltför sent för att förhindra nya tullar. Man enades ändå om en tillfällig prisöverenskommelse för den brittiska och irländska marknaden. Överenskommelsen var dessutom bindande och brott skulle rendera skadestånd till de tre ländernas pappersbruksföreningar. Vidare uppdrogs Finska Pappersbruksföreningens vd Rafael von Frenckell och Fiskebys vd Ivar Nyström att utarbeta ett förslag till en fastare överenskommelse.¹⁸⁰

Förslaget behandlades på en gemensam konferens i Stockholm 11–13 oktober 1932. Redan här enades bruken om stadgar och arbetsformer för "De svenska, norska

¹⁷⁵ Ibid, bilaga C.

¹⁷⁶ Bosæus, Elis, *Munksjö bruks minnen* (Uppsala, 1953), s. 531.

¹⁷⁷ Sjunnesson (1948), s. 42.

¹⁷⁸ Dahlén (1972), s. 38.

¹⁷⁹ Ibid, s. 23–25.

¹⁸⁰ Avskrift av protokoll vid gemensamt sammanträde med de finska, norska och svenska kraftpappersfabrikanterna torsdagen den 7 april 1932 i Stockholm. Källa: Ibid, s. 29–35.

och finska kraftpappersfabrikanternas noteringsförening – Scankraft”. Själva konstitueringen skedde dock den 11 november 1932.¹⁸¹

Initialt bestod Scankraft av två finska, tre norska och fjorton svenska kraftpappers-tillverkare samt av Finska Pappersbruksföreningen. Scankraft hade även en nära koppling till den norska och den svenska pappersbruksföreningen. Exempelvis bistod SPF med såväl personal som möteslokaler i uppbyggnadsfasen. Scankraft uppförde dock ett eget sekretariat i centrala Stockholm redan i slutet av 1932.¹⁸²

I uppstartsfasen hade von Frenckell i uppdrag att organisera verksamheten och att utöva vd:s uppdrag. Detta uppdrag övergick sedan till Christian von Sydow som utsågs till vd för Scankraft i november 1932. Sex år senare blev von Sydow disponent för Holmens Bruk, en post som han kom att inneha i hela 25 år. Det är dock von Frenckell som pekats ut som den enskilt viktigaste personen i samband med Scankrafts uppkomst. von Frenckell hade ett förflutet som vd för Finska Pappersbruksföreningen 1923–1931. Före och efter det var han även vd för Rosenlewkoncernen som bland annat ägde det stora finska kraftpappersbruket i Björneborg.

Ett av de främsta skälen till att von Frenckell hyllats är hans roll som ”paragraf-snickare”, främst i Scankraft men även inom pappersbruksföreningen.¹⁸³ Scankraftstadgarna kom senare att bli mönsterbildande för såväl övriga Scanorganisationer, som för flera andra internationella skogskarteller. Vid Scankrafts konstituering innefattade föreningens stadgar hela 41 paragrafer och redan i portalparagrafen framgår att föreningen hade tagit höjd för ett omfattande och långtgående samarbete:

Föreningens ändamål är att tillvarataga kraftpappersfabrikanternas i Nordens ekonomiska intressen och särskilt att söka bringa stadga i försäljningen av kraftpapper. För detta ändamål äger föreningen på sätt i dessa stadgar föreskrives fastställa minimipriser samt meddela bindande föreskrifter rörande marknadsskydd, försäljnings- och betalningsvillkor samt produktionsreglering ävensom söka samarbete med kraftproducenter i andra länder.¹⁸⁴

I Finska Pappersbruksföreningens 25-årshistorik från 1943 pekades Scankraft ut som ”den mest fullständiga kartelltyp, som existerar inom pappersbranschen”.¹⁸⁵ I SPF:s dito fem år senare står i stället att Scankraft ”torde få anses såsom den mest omfattande och kanske mest effektiva av de nordiska organisationer, som hittills kommit till stånd på pappersindustriens område”.¹⁸⁶

Scankrafts framgångar handlar dels om ett lyckat prissamarbete, dels om att föreningen lyckades reglera produktionen vilket förhindrade överutbud på marknaden. Genom prissamarbetet fastställdes gemensamma priser på hela världsmarknaden, däremot reglerades inte hemmamarknadsförsäljningen. Scankraft förde även ett

¹⁸¹ Dahlén (1972), s. 37–38.

¹⁸² Ibid, s. 40–41.

¹⁸³ Heikkinen (2000), s. 152; Ibid, s. 40 & bilaga A, s. 9.

¹⁸⁴ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:27, stadgar för de svenska, norska och finska kraftpappersfabrikanternas noteringsförening, daterade den 12 november 1932, § 1.

¹⁸⁵ Hornborg, Harald, *Finska Pappersbruksföreningen 1918–1943* (Helsingfors, 1943), s. 90.

¹⁸⁶ Sjunesson (1948), s. 61.

nära samarbete med utomnordiska fabrikantföreningar och inköpsorganisationer. De genomarbetade stadgarna, en stark ledning och föreningens höga marknadsandel är andra förklaringsfaktorer till att föreningen lyckades stabilisera prisnivåerna så att större prisfluktuationer kunde undvikas.¹⁸⁷

Vid föreningens tillkomst var det endast tre minde företag som stod utanför Scankraft, svenska Gustafsors som bedrev papperstillverkning i Skåpafors samt Norwegian och Union i Norge. Från Scankrafts sida gjordes också stora ansträngningar för att inkludera dessa tre bolag, och då främst mot Gustafsors som var störst.

I brevväxlingen med Scankraft påtalade Gustafsors vd Gösta de Verdier att de inte avsåg att skada konkurrenterna och att de skulle göra sitt bästa för att skydda marknaden. Men samtidigt påtalade de Verdier att företaget inte ville se "sådana handlingar mot oss, som icke kunna vara förenliga med samarbete i fria former".¹⁸⁸ Scankrafts genmäle författades av von Frenckell:

Nu gäller frågan icke huruvida man skadar sina konkurrenter eller ej, utan nu gäller det att ekonomiskt stödja sina konkurrenter för att dessa icke skola med sin överproduktion skada marknaden.¹⁸⁹

Vidare påtalade von Frenckell vikten av att stoppa ytterligare prisfall, särskilt på den brittiska marknaden. De tre outsidersbruket kom dock fortsätta att stå utanför Scankraft ända fram till 1941 då krigssvårigheterna förändrat marknadsförhållandena i grunden.¹⁹⁰

Retoriken om att stötta sina konkurrenter ekonomiskt var ingalunda tomma ord. Redan i november 1932 fattades beslut om obligatoriska 20-procentiga produktionsinskränkningar.¹⁹¹ I enlighet med stadgarna kunde fabrikanterna välja att ignorera dessa påbud, men då fick de betala en hög produktionsavgift som tillföll en gemensam regleringsfond. Till fonden betalade fabrikanterna även en låg exportavgift för all sin exportproduktion. Vid längre produktionsstopp kunde fabrikanterna sedan begära gottgörelse ur fonden.

Scangreaseproof – efterföljaren

Tre år efter Scankrafts tillkomst konstituerades Scangreaseproof. Greaseproof är den engelska benämningen för smörpapper. Denna papperskvalitet tillverkas av kemisk massa som genomgått en långt driven malning, vilket ger ett tätt, porfritt papper som lämpar sig för förpackning av feta livsmedel. Traditionellt har sulfitmassa använts eftersom den är mycket lättmald.¹⁹²

¹⁸⁷ Ibid; Heikkinen (2000), s. 152–153.

¹⁸⁸ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:27, avskrift av brev från disponent Gösta de Verdier till direktör Fredrik Jahn [SPF], daterade den 12 november 1932.

¹⁸⁹ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:27, avskrift av brev från Rafael von Frenckell till disponent Gösta de Verdier, daterade den 14 november 1932.

¹⁹⁰ Dahlén (1972), s. 39.

¹⁹¹ Ibid, s. 45.

¹⁹² Stolpe, Lennart (red.), *Papper och massa i Värmland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2009), s. 128.

Hösten 1927 gick flera nordiska papperstillverkare samman och startade en nordisk smörpapperskartell som fastslog gemensamma minimipriser för exportmarknaderna. Upplägget byggde på att de tyska fabrikanterna skulle bilda en fristående organisation som skulle samarbeta med den nordiska. Då detta inte skedde samt då ett antal nordiska bruk valde att stå utanför samarbetet lyckades kartellen inte att upprätthålla en fast prispolitik, vilket fick till följd att priserna sjönk.¹⁹³

Från såväl tyskt som brittiskt håll togs därför initiativ för att få till stånd en överenskommelse med syfte att förhindra nordisk lågprisimport. De nordiska fabrikanterna var dock föga intresserade av att ingå avtal om enskilda marknader, i stället ville de ha en överenskommelse som inkluderade samtliga europeiska produktionsländer och som reglerade all export.¹⁹⁴

Inför mötena med de utomnordiska fabrikanterna höll de nordiska tillverkarna enskilda överläggningar. Vid dessa kom det också fram önskemål om att upprätta en gemensam förening av samma slag som Scankraft. Därav fick Scankrafts vd von Sydow i uppdrag att utarbeta stadgar för en nordisk smörpapperskartell.¹⁹⁵

Scangreaseproofs tillkomst skedde dock inte helt friktionsfritt. För det första behövde relationen till de utomnordiska producenterna hanteras. Bland annat diskuterades huruvida dessa skulle vara medlemmar i den planerade organisationen. Så blev inte fallet, men däremot krävde de nordiska medlemsbruken att separata avtal skulle ingås med fabrikanterna i England, Tyskland, Nederländerna och Belgien innan Scangreaseproof-samarbetet kunde sjösättas. På det konstituerande mötet föregicks konstitueringen således av att framförhandlade avtal med de utomnordiska fabrikanterna godkändes.¹⁹⁶

En annan viktig fråga gällde huruvida de finska bruken skulle särbehandlas eller inte. Finska Pappersbruksföreningens vd Hjalmar Procopé menade att de finska bruken skulle kompenseras för oförmånligt geografiskt läge, något som de svenska och norska fabrikanterna motsatte sig. Slutligen enades man dock om "att alla medlemmar skulle ha lika möjligheter att förskaffa sig order; därest något bruk genom konventionens prispolitik bevisligen skulle bli nödlidande på order på ett sätt, som icke kan anses vara av tillfällig natur, skulle övriga medlemmar låta sig angeläget vara att tillrättalägga dylikt missförhållande."¹⁹⁷

Även inom Scankraft var frågan om Finlandsrabatt en stötesten i föreningens uppstartsskede. Här uppstod också en tydlig polarisering mellan å ena sidan de finska

¹⁹³ Sjunnesson (1948), s. 33–34.

¹⁹⁴ CFN Scansulfit, Scangreaseproof, protokoll från sammanträde med de skandinaviska och finska greaseproof-tillverkarna den 29 augusti 1934.

¹⁹⁵ CFN Scansulfit, Scangreaseproof, protokoll från sammanträde med de skandinaviska och finska greaseproof-tillverkarna den 24 november 1934.

¹⁹⁶ CFN Scansulfit, Scangreaseproof, protokoll från konstituerande sammanträde med Scangreaseproof den 28 november 1935.

¹⁹⁷ CFN Scansulfit, Scangreaseproof, protokoll från sammanträde med de skandinaviska och finska greaseproof-fabrikanterna den 28 november 1934, § 13.

bruken och å andra sidan de norska och svenska bruken. Efter långa förhandlingar enades bruken om en relativt låg Finlandsrabatt.¹⁹⁸

Det tredje problemområdet gällde kvalitetsindelningar och outsiders. En nyckelfråga här var huruvida så kallat "imitation greaseproof" skulle inkluderas i konventionen. Denna kvalitet var rent tekniskt svårdefinierad då dylikt papper kunde innehålla viss del slipmassa och då man hade svårt att enas om hur stor fetgenomträngning som kunde accepteras. Imitation greaseproof tillverkades också av flera producenter som inte tillverkade traditionellt smörpapper, vilket skulle kunna leda till ett stort antal outsiders.

I syfte att minimera problematiken kring outsiders och gränsdragning mellan kvaliteter önskade flera fabrikanter att man även skulle inrätta ett parallellt samarbete för sulfitomslagspapper. Tillkomsten av Scansulfit kom dock att dröja fram till våren 1938 medan Scangreaseproof konstituerades den 28 november 1935. Vid det mötet deltog representanter från sex svenska, fyra norska och två finska bruk. De senare representerades av Gösta Serlachius och Holger Nysten från Finska Pappersbruksföreningen.

Serlachius kan också pekats ut som en av tre nyckelpersoner bakom Scangreaseproofs tillkomst. Som vd för Serlachius AB företrädde han smörpappersbruket i Mänttä och han hade tidigare varit den drivande kraften vid grundandet av den Finska Pappersbruksföreningen. Även Billeruds vd Christian Storjohann bör nämnas. Billerud i Säffle var den i särklass största producenten av smörpapper i Norden. Det var också Serlachius och Storjohann som uppdrog von Sydow att utarbeta ett förslag för en nordisk smörpapperskartell 1934. von Sydow hade sedan en mycket aktiv roll i uppbyggandet av Scangreaseproof och han kan därmed ses som den tredje nyckelpersonen.

Att erfarenheterna från Scankraft togs tillvara är tydligt. Rent organisatoriskt var likheterna mellan Scankraft och Scangreaseproof också påtagliga, inte minst när det gäller stadgar och arbetsformer. Såväl prissamarbete som utbudsbegränsningar utgjorde således centrala element i båda organisationerna.

Scansulfit – en klen jätte

Först i mars 1938 lyckades de nordiska sulfitpappersfabrikanterna att konstituera en gemensam noteringsförening av samma typ som Scankraft och Scangreaseproof. Detta trots att förhandlingar förts om att inrätta Scansulfit åtminstone sedan 1933. Bland de drivande krafterna för detta kan nämnas svenska sulfitpapperssektionen och dess ordförande Olof Bildt samt SPF:s vd Fredrik Jahn.¹⁹⁹

Ett viktigt skäl till att tillkomstprocessen tog tid är sannolikt att sulfitpapper är en väldigt heterogen varugrupp med flera olika kvaliteter som tillverkas i ett brett spektrum av ytvikter. I praktiken var sulfitpapper synonymt med ensidigt glättat, blekt eller oblekt, sulfitomslagspapper vilket främst användes inom detaljhandeln.

¹⁹⁸ von Sydow, Christian, *Med industri och politik i bagaget* (Malmö, 1980), s. 110.

¹⁹⁹ Sjunnesson (1948), s. 63–64.

Den stora mångfalden på utbudssidan speglades även det höga antalet producenter. Vid Scansulfits tillkomst hade föreningen 22 svenska, 11 norska och 7 finska medlemmar. Ursprungligen skildes dock på aktiva och passiva medlemmar, där de senare hade en årsproduktion understigande 2 000 ton sulfitomslagspapper. De passiva medlemmarna erlade exportavgifter, men behövde inte betala produktionsavgifter och hade ej heller rätt till ekonomisk ersättning vid stopp och de fick inte delta i omröstningar rörande produktionsregleringar.²⁰⁰

Även vid utarbetandet av Scansulfits stadgar utgick man från Scankrafts stadgar. Det visade sig dock omgående att större hänsyn behövdes tas till mångfalden i utbudet, men också till marknadsförhållandena, då stadgekommittén menade att olika typer av restriktioner ofta tvingade producenterna att delvis lägga om sin produktion.²⁰¹ Detta bidrog till att försäljningen blev friare i Scansulfit än hos Scankraft och Scangreaseproof där den var mer reglerad.

Det fanns också en oro för att stadgarna skulle bli onödigt komplicerade. Exempelvis tillämpade Scankraft ett avancerat system för att beräkna produktionskapacitet och för att fastställa exportproduktionstal för respektive bruk. I "avsikt att undvika de rätt komplicerade bestämmelser, som finnas i Scankraft och Scangreaseproof" valde Scansulfit i stället ett betydligt enklare system för restriktioner gentemot ny-tillkommen produktionskapacitet, där bruken helt enkelt fick betala en inträdesavgift för all nytillkommen kapacitet.²⁰²

Under Scansulfits första verksamhetsår fördes förhandlingar med fabrikantföreningar i bland annat Storbritannien, Tjeckoslovakien, Tyskland och Österrike. Här kan noteras att de brittiska fabrikanterna önskade avtal av samma typ som ingåtts inom systerorganisationerna för kraft- och smörpapper.²⁰³ Detta visar också att Scanorganisationerna snabbt hade fått ett stort inflytande inom den europeiska pappersindustrin.

Marknadsläget för sulfitpapper var relativt svagt under Scansulfits första år. Därav framlades ett förslag om att Scansulfit och Scankraft skulle överta två av Kymmene

²⁰⁰ CFN Scansulfit, Originalstadgar, originalprotokoll 1938, Scansulfits stadgar, daterade den 10 mars 1938, § 2.

²⁰¹ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:26, pm rörande förslaget till stadgar för Scansulfit, daterat av Olof Bildt den 9 mars 1935.

²⁰² Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:26, skrivelse från F. von Helern och Holger Nysten, daterad den 11 januari 1938; CFN Scansulfit, Originalstadgar, originalprotokoll 1938, Scansulfits stadgar, daterade den 10 mars 1938, § 34.

²⁰³ CFN Scansulfit, Originalstadgar, originalprotokoll 1938, protokoll från Scansulfits förtroenderåd den 16 juni 1938, § 9–11.

pappersmaskiner och lägga dessa i malpåse för att minska utbudet av omslagspapper.²⁰⁴ För detta fanns det en bred majoritet inom Scansulfit. Men det svenska medlemsföretaget Stjernfors-Ställdalen motsatte sig köpet, vilket fick till följd att såväl prissamarbetet som produktionsinskränkningarna upphävdes i början av 1939.²⁰⁵

Scansulfits verksamhet återupptogs dock redan under hösten 1939. I den nya tappningen hade dock utbudsbegränsningarna slopats. Detta bidrog självfallet till att Scansulfit blev en mer tandlös organisation än Scankraft och Scangreaseproof.

En annan graverande händelse var att Hylte Bruk lämnade Scankraft vid 1946 års utgång. Hylte Bruk var en av Sveriges största producenter av sulfitpapper och dessutom hade brukets förre vd Olof Bildt varit drivande bakom det svenska och det nordiska samarbetet.²⁰⁶ Därav spekulerades det om huruvida brukets nya ägare, Stockholms Enskilda Bank, ställt krav på utträde. Detta förnekades dock av Hylte Bruk.

Det ska också noteras att Hylte bruk även lämnade pappersbruksföreningen och Scangreaseproof. Bakom besluten fanns en kritik mot pappersbruksföreningens hållning gentemot myndigheter i frågor rörande ransonering, skatter och exportavgifter. Men sannolikt ska beslutet att stå utanför prissamarbetena främst förklaras av strikt företagsekonomiska överväganden. Bruket hade en stark ställning på både den danska och den brittiska marknaden, samtidigt som det hade en mer fördelaktig geografisk lokalisering än sina nordiska konkurrenter. I kraft av storlek och stark konkurrensförmåga kunde Hylte Bruk således välja en mer självständig linje.

Den största nordiska producenten av sulfitpapper var Nokia, men under 1950-talet utvecklades Hylte Bruk till klar tvåa. Därav hade Scansulfit också starka önskemål om att Hylte Bruk skulle återinträda i föreningen. Trots upprepade övertalningsförsök var Hylte Bruk ovilliga att delta i "tvingande" prissamarbeten, däremot återinträdde de i pappersföreningen 1952.²⁰⁷

Scanorganisationerna hade begränsade möjligheter för att bekämpa outsiders. Men 1958 gjorde de gemensam sak och förbjöd sina auktoriserade exportörer att sälja Hylte Bruks papper.²⁰⁸ Det var dock först i samband med att marknadsläget hårdnade i början av 1960-talet som Hylte Bruk på allvar blev intresserade av att samarbeta med sina konkurrenter, bland annat började de då följa Scansulfits prislister. Detta var fullt möjligt då Scansulfit distribuerade sina beslutsprotokoll till outsidersbruk. Internt fanns det dock en kritik mot detta förfarande och så sent som 1967

²⁰⁴ CFN Scansulfit, Originalstadgar, originalprotokoll 1938, protokoll från Scansulfits allmänna möte den 21 december 1938, § 5.

²⁰⁵ CFN Scansulfit, Originalprotokoll 1939, protokoll från Scansulfits extra ordinarie möte den 1 februari 1939, § 3.

²⁰⁶ Ekheimer, Patrik & Johansson, Bertil, "Hylte Bruk" i Jerkeman, Per (red.), *Papper och massa i Skåne, Halland, Blekinge och Gotland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2012), s. 185–186.

²⁰⁷ Hylte Bruks arkiv, A1:8, protokoll fört vid styrelsemöte i Hylte Bruks AB den 17 september 1952, § 4 & den 5 november 1954, § 8.

²⁰⁸ CFN Scansulfit, Originalprotokoll 1958, protokoll från Scansulfits förtroenderåd den 9 april 1958, § 2.

restes röster om att outsiders inte skulle delges någon information.²⁰⁹ Två år senare återinträdde Hylte Bruk i Scansulfit.

Scannews – ett knackigt samarbete

När det gäller tidningspapper pågick ett internationellt samarbete inom Ticon alltsedan 1928. Som redan nämnts innefattade detta huvudsakligen statistikutbyte. I syfte att stärka de nordiska tillverkarnas ställning inrättades en nordisk underavdelning, Scanticon, till Ticon 1930. I det ursprungliga förslaget skulle Scanticon ha rätt att meddela föreskrifter om bindande exportpriser och produktion.²¹⁰ Om detta förslag hade verkställts hade Scanticon blivit en noteringsförening av samma typ som Scankraft och Scangreaseproof blev några år senare.

De nordiska tidningspappersfabrikanterna lyckades dock inte att enas om ett så vittgående samarbete 1930. Detta kan bland annat förklaras av skilda styrkeförhållanden mellan länderna. Under mellankrigstiden skedde en stark expansion av den finska tidningspappersindustrin och i slutet av 1930-talet var den finska exporten dubbelt så hög som den svenska, vilken var något högre än den norska.

De finska bruken hade också ett eget exportsamarbete inom ramen för pappersbruksföreningen och i Norge hade sju av tio tidningspapperstillverkare gått samman och bildat Norsk Avispapir Kompani 1928. Detta bolag fick ansvar för delägarnas hela tidningspappersexport, vilket motsvarade cirka två tredjedelar av den totala norska exporten av tidningspapper.²¹¹

Det ska också påtalas att det fanns åsiktsskillnader inom länderna och då främst mellan de svenska tidningspappersproducenterna. Holmens Bruks vd Carl Wahren var den som ivrigast drev frågan om ett nordiskt samarbete. Exempelvis var det Wahren och Kymmene AB som låg bakom 1930 års förslag om att göra Scanticon till en noteringsförening.

Vid 1933 års ingång lyckades de två stora svenska tidningspappersproducenterna Holmens Bruk och Stora Kopparbergs Bergslags AB att enas om vikten av att inrätta en nordisk förening.²¹² Från norsk sida fanns visst stöd för detta men finländarna var mycket negativt inställda och då framförallt mot de föreslagna produktionsinskränkningarna. Finska Pappersbruksföreningens vd Hjalmar Procopé menade att prisetekterna av en minskad produktion skulle bli marginella då den nordiska industrin hade en alltför liten marknadsandel. Vidare menade han att det krävdes en stark kartellorganisation för att kunna ingå effektiva prisavtal.²¹³

Ett eventuellt samarbete försvårades också av ett besvärligt marknadsläge för tidningspapper under första halvan av 1930-talet. Här bidrog självklart den ekonomiska krisen liksom den omfattande kapacitetsutbyggnaden främst i Kanada, men också i

²⁰⁹ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:30, Scansulfit: förtroenderådets berättelse över verksamhetsåret 1967, s. 2.

²¹⁰ Heikkinen (2000), s. 153–154.

²¹¹ *Svensk Papperstidning* (1928), nr 22, s. 782.

²¹² RA Wargön, A2:3, styrelseprotokoll från 14 januari 1933, § 2.

²¹³ Heikkinen (2000), s. 154–157.

Finland. Mellan 1913 och 1933 sexfaldigades Kanadas produktion av tidningspapper och samtidigt ökade deras export till USA med faktorn sju och exporten till övriga världen med faktorn åtta.²¹⁴ I Norden väckte denna utveckling både förundran och bävan samtidigt som behovet av nordiskt samarbete blev än tydligare, vilket illustreras i nedanstående citat från en marknadsanalys i *Svensk Papperstidning*:

Nog måste man väl säga, att det är orimligt, att de nordiska ländernas tidningspappersbruk i skarp konkurrens med varandra så kapitalt förstöra priserna för den lilla avsättning som finns.²¹⁵

Den 14 juni 1935 kunde Scannews slutligen konstitueras. Med rätta har det konstaterats att organisationen betraktades som en "mindre fullständig" kartell.²¹⁶ Detta berodde bland annat på att de svenska bruken fått överge sina önskemål om produktionsbegränsningar, varvid organisationen uteslutande arbetade med prisöverenskommelser. Att de nordiska tidningspappersbruken hade en svagare ställning på världsmarknaden än vad de nordiska kraftpappersbruken hade bidrog också till att Scannews blev en mindre fullständig kartell än Scankraft. Samtidigt hade Scannews inte alls samma problematik med outsiders som Scansulfit. Initialt var det endast Wargöns bruk som stod utanför, men de kom att ansluta sig till samarbetet redan 1936.

Det kan också konstateras att fabrikanterna hade ganska måttliga förväntningar på Scannews. Exempelvis hade dess förste ordförande, Stora Kopparbergs disponent Emil Lundqvist, en väldigt pessimistisk syn då han menade att finländarna i alltför hög grad satte käppar i hjulen genom att ställa sig avvisande till flera förslag. Under våren 1936 ansåg Lundqvist och flera andra medlemmar att det ej heller var lönt att anställa en permanent ombudsman. Sommaren 1936 fattades dock beslut om att inrätta en dylik tjänst.²¹⁷

Trots att Scannewssamarbetet initialt inte omfattade några produktionsbegränsningar var stadgarna utformade så att exporten skulle kunna kvoterats mellan länderna. I april 1938 gjordes också en sådan uppdelning för 1938 och 1939. Den finska kvoten uppgick till 51 procent för 1938 och 53 procent för 1939. Sverige erhöll 25,5 respektive 24,5 procent, medan Norge fick 23,5 respektive 22,5 procent.

²¹⁴ År 1913 producerade Kanada 350 000 ton tidningspapper, varav 218 000 ton exporterades till USA och 39 000 ton till övriga världen. År 1933 hade produktionen ökat till 2 017 000 ton, USA-exporten till 1 520 000 ton och övrig export till 318 000 ton. Källa: *Svensk Papperstidning* (1936), nr 18, s. 318.

²¹⁵ *Svensk Papperstidning* (1933), nr 3, s. 65–66.

²¹⁶ Heikkinen (2000), s. 153.r

²¹⁷ Björnberg (1966), s. 4.

Under de kommande åren kom förhandlingar om kvoter att uppta en stor del av Scannews mötestider. I föreningens historik som sammanställts av Holger Sumelius²¹⁸ och Jörgen Haslum²¹⁹ riktas också kritik mot detta:

Dessa procenttal i olika variationer återfinnes upprepade gånger i protokol-
len och utgöra resultatet av rastlösa, tidsödande förhandlingar, där varje deci-
mal erövrades i blod och svett. Scannews skarpaste debattörer kom att
drabba samman år efter år för att utvinna någon procent. Om man räknat efter
hur många arbetstimmar på toppnivå slösats för att nå resultat i form av se-
ger, som i ton alls icke står i proportion till de volymer tidningspapper
Scannews-avtalen omfattade, hade man förmodligen funnit, att Scannews-
medlemmarna tillförts större kvantiteter, om samma tid använts ute på mark-
naden på jakt efter order.²²⁰

Exportkvoterna var dock inte den enda stötestenen. Ständigt återkommande tvis-
teämnen var prislistor och rätten till licensgivning, det vill säga tillåtelse att under-
skrida fastställda prisnivåer under vissa förutsättningar. Under årens lopp blev dess-
utom prislistorna alltmer komplicerade. Något som medförde, oavsiktliga eller av-
siktliga, feltolkningar.

En av olägenheterna på denna punkt var benägenheten att brukens vid mö-
tena närvarande försäljare icke kunde behärska sin iver, utan efter gjort pris-
beslut skyndade att per telegram eller telefon delge sina agenter det nya pri-
set, så att dessa skulle få fördelen av att vara första, som meddelade köparna
om Scannews' beslut. Härigenom blev Scannews' minimipriser automatiskt
maximipriser.²²¹

Att samarbetet inom Scannews var knackigt under 1930-talet är tydligt. Hösten 1938
sa Stora Kopparberg upp sitt medlemskap på grund av bland annat bristande ömse-
sidigt förtroende och bristande fasthet i prispolitiken. Efter att ha omprövat sitt be-
slut valde Stora Kopparberg ändå att kvarstå i Scannews.²²²

Under 1938 lyckades medlemmarna dock att enas om en produktionsinskränkning
på cirka 17 procent. Inom Scannews tillämpades även produktionsinskränkningar
1959–1960 och 1962.²²³ De senare kan till viss del förklaras av en svag konjunktur,
men också av det faktum att tillverkningskapaciteten ökades dramatiskt. Exempelvis
uppfördes hela fem nya tidningspappersmaskiner i Finland 1961.

Avslutningsvis bör det även sägas något om Scannews relation till Kanada. Redan i
samband med Scannews tillkomst önskade de kanadensiska fabrikanterna upprätta
ett närmare samarbete med Scannews. Bland annat föreslogs kvotering, vilket de

²¹⁸ Holger Sumelius anställdes av Finska Pappersbruksföreningen 1923 och var vd för dess tidnings-
pappersavdelning 1939–1966. Åren 1935–1939 var han vd för The Paper Exporters of Finland
(Finpex), vilket var ett försäljningsbolag som sålde tidningspapper till Sydamerika för pappers-
bruksföreningens och dess outsiders Kymmenes räkning. Sumelius satt även med i Scannews led-
ning mellan 1940 och 1957.

²¹⁹ Jörgen Haslum var anställd som kontrollant och ombudsman på Scannews 1938–1959.

²²⁰ Björnberg (1966), s. 7.

²²¹ Ibid, s. 6.

²²² Ibid, s. 8.

²²³ Ibid, s. 8 & 22–24.

nordiska fabrikanterna inte ansåg sig vara redo för.²²⁴ I stället kom samarbetena med de kanadensiska och med de brittiska fabrikanterna främst att ske på ett mer informellt plan:

man utbytte erfarenheter och diskuterade framtidens politik i syfte att försöka finna avsättningsmöjligheter för alla producenter utan att mer än nödvändigt störa varandra. Deltagarantalet i dessa sammankomster var i början relativt fåtaligt, men med åren utvidgades kretsen och slutligen var det en ansevärd grupp producenter, som möttes. På samma sätt gick utvecklingen inom cellulosasektorn, och säkert är att dessa helt informella, fastän småningom utvidgade träffar haft ett sanerande inflytande på utvecklingen både till fördel för producenter och konsumenter.²²⁵

Det senare påståendet kan självklart diskuteras. Sannolikt medförde denna informella marknadsuppdelning att prisnivåerna blev högre än vid fri konkurrens. Men samtidigt ska det påtalas att det förekom en stark konkurrens mellan Scannews och de kanadensiska producenterna.

Efter andra världskriget kom Scannews successivt att öka sin globala marknadsandel från 10 procent 1946 till knappt 20 procent i början av 1960-talet. Om Kanadas export till USA exkluderas handlar det i stället om en ökning från drygt 30 procent till runt 50 procent.²²⁶

Tyska hot och förstärkta nordiska samarbeten

Självfallet innebar andra världskriget ett kraftigt avbräck för den nordiska pappersindustrin. I princip upphörde möjligheten att exportera varor västerut i samband med den tyska ockupationen av Danmark och Norge i april 1940, samt av den efterföljande mineringen av Skagerack. Under en kortare period förekom viss handel via den finska ishavshamnen Linhammar i Petsamoområdet. Den svenska Petsamotrafiken upphörde dock i september 1940 medan den finska fortgick fram till fortsättningskrigets utbrott i juni 1941. Begränsad handel förekom även med USA och Sydamerika genom den av Tyskland godkända så kallade lejdtrafiken.²²⁷

I praktiken var exporten hänvisad till Tyskland och i viss mån till tyskockuperade länder. Det prekära läget medförde också önskemål om centraliserad handel för att därigenom undvika onödig inbördes konkurrens. På initiativ av de tyska köparorganisationerna fördes också förhandlingar om så kallade globalavtal med pappersindustrin i Sverige, Finland och Norge. Förhandlingarna skedde i München i juni 1940. Att Norge var ockuperat hade ingen påtaglig betydelse, norrmännen fick till och med högre priser än svenskar och finländare.²²⁸

Sommaren 1940 presenterade även ett tyskt förslag på ett gemensamt marknadsavtal (Marktverständigung) för massa- och pappersindustrin i Tyskland och Norden.

²²⁴ Ibid, s. 4.

²²⁵ Ibid, s. 23.

²²⁶ Ibid, s. 51–53.

²²⁷ Häggelöf, Gunnar, *Svensk krigshandelspolitik under andra världskriget* (Stockholm, 1958); Karlsson, (2007).

²²⁸ Sjunnesson (1948), s. 71–72; Heikinnen (2000), s. 183; Fasting (1967), s. 233–234.

Vid det tillfället påtalade tyskarna också att det rörde sig om ett förslag och inte av en befallning. För att kunna hålla en gemensam nordisk linje hölls ett nordiskt möte i augusti 1940. Här klargjorde att de nordiska producenterna motsatte sig planerna på ett tyskt-nordiskt bolag med bas i Tyskland. Därav förordades en lösare organisation med Stockholm som bas. Det nordiska förslaget fick inget gehör i Tyskland och i stället tydliggjorde tyskarna sin hållning genom att föreslå en tysk-nordisk kartell, Vereinigung Internationaler Papier- und Pappenkartelle (VIP), för papper och kartong.²²⁹

VIP-förslaget kan ses som ett sätt att inlemma de fyra ländernas pappersindustrier i en gemensam överkartell för exciterande och tilltänkta underkarteller. Initialt skulle avtalet endast tillämpas på de europeiska marknaderna, men på sikt skulle avtalet gälla för alla marknader. De nordiska producenterna var dock ovilliga att ingå i en tyskdominerad kartell, då detta sågs som ett direkt hot mot den nordiska industrins självständighet. Samtidigt var man väldigt beroende av den tyska marknaden parallellt med att Tyskland utgjorde ett starkt militärt hot.

Som förberedelse för kommande underhandlingarna med tyskarna genomfördes flera nordiska möten i september 1940. Vid dessa grundades även tre nya Scanorganisationer, Scanpapp för papp- och kartongproducenter, Scanfin för träfritt skriv- och tryckpapper samt Scanpergamyn för imiterat pergament. Scanfin och Scanpapp hade båda föregåtts av fleråriga förhandlingar mellan de nordiska fabrikanterna.²³⁰

Inrättandet av de nya Scanorganisationerna kan definitivt ses som ett försök att skapa starkare motparter till den tyska industrin. Vid ett möte med de tyska delegaterna krävde de nordiska representanterna också att de sju Scanorganisationerna skulle vara avtalspartners vid ett eventuellt VIP-samarbete. Vidare fördes interna nordiska diskussioner om att inrätta ett Scanråd som skulle kunna fungera som ett gemensamt paraply för Scanorganisationerna.

Hösten 1940 skärptes också den tyska tonen, främst gentemot norrmännen. Bland annat ifrågasattes varför norrmännen ingått karteller med andra nordiska länder utan att stämma av med de tyska myndigheterna. Vidare uttalades personliga hot om straffåtgärder riktade mot de norska förhandlingsdelegaternas familjer utifall att delegaterna inte skrev under VIP-avtalet. I slutet av 1940 framfördes också tyska krav på att VIP skulle grundas vid ett möte i Stockholm i januari 1941.²³¹

Vidare meddelades att Scankraft, Scangreaseproof, Scansulfit och Scanpapp skulle godtas som medlemmar i VIP. Däremot skulle inte Scannews, Scanfin och Scanpergamyn godtas. Dessa skulle i stället representeras av respektive lands pappersbruksförening. För tidningspapper, finpapper och pergamyn skulle i stället nya tyskkontrollerade underkarteller bildas. VIP grundades i januari 1941, men den nordiska förhållningsstrategin kom att fortgå varvid avtalet aldrig blev ratificerat.²³²

²²⁹ Heikinen (2000), s. 180–186; Sjunnesson (1948), s. 74–75.

²³⁰ Heikinen (2000), s. 186–187; Sjunnesson (1948), s. 74–75.

²³¹ Fasting (1967), s. 238; Björnberg (1966), s. 10–12; Heikinen (2000), s. 188–189.

²³² Heikinen (2000), s. 189–190.

Avslutningsvis kan därför konstateras att det främsta resultatet av VIP-förhandlingarna var att det nordiska samarbetet intensifierades och att relationerna mellan de nordiska producenterna fördjupades. Att den nordiska industrin fick behålla sin självständighet trots hot om tvångskartellisering var givetvis en stor seger, inte minst för Norge som var ockuperat av Tyskland.

Scanorganisationernas betydelse

Det är svårt att entydigt bedöma vilken betydelse Scanorganisationerna hade för marknaden och för den nordiska pappersindustrin. Organisationernas marknadsstabiliserande effekter har dock påtalats vid flera tillfällen. Nedan följer först ett citat från SPF:s jubileumsbok från 1948 och sedan ett kort utdrag ur Christian von Sydows memoarer. I det senare redogör den forne Scankraft-vd:n för vilken nytta det mödosamma Scankraftsamarbetet medförde:

Genom en moderat prispolitik ha scanorganisationerna utövat ett dämpande inflytande på prISRörelserna och kunnat förebygga de plötsliga och våldsamma fluktuationer i prisnivån, som eljest vållat såväl pappersbruken som pappersköparna förluster. Genom sina kontakter med köparorganisationer och agentsammanslutningar i avnämreländerna ha organisationerna verkat för en effektivisering och sanering av distributionen av nordiskt papper.²³³

Jag tror mig inte kunna ge ett riktigare svar än att det var Scankrafts *marknadsstabiliserande* effekt som betydde mest av allt. Vi fick snart många bevis på att detta värdesattes, bl.a. av alla de köparkretsar utomlands som vi kom i täta pris- och andra regleringsunderhandlingar med. [...] Den omnämnda marknadsstabiliseringen hade stigande försäljningspriser till följd.²³⁴

Att de marknadsstabiliserande effekterna värdesattes även hos köparna är säkert riktigt. Troligen förklaras detta av att köparna i regel utgjordes av större inköpsorganisationer, vilka sålde vidare papperet till återförsäljare eller slutkonsumenter. Hos inköpsorganisationerna torde därmed stabila priser och trygga leveranser värdesättas mer än låga priser. Samtidigt är det viktigt att påtala att prisnivåerna inte bara stabiliserades, i flera fall kom de också att höjas. Till viss del berodde detta på starka konjunkturer under senare delen av 1930-talet. Men det finns också en tydlig skillnad gentemot 1920-talet där papperspriserna sjönk även under högkonjunkturerna.²³⁵

Det ska också påtalas att inköpsorganisationerna i vissa fall utgjordes av rena motkarteller. En av de mer kända inköpskartellerna är Svenska Tidningsutgivareföreningen, vilken bildades 1898. Från mitten av 1920-talet och ända fram till 1993 kontrollerades i princip hela den svenska handeln av tidningspapper av ramavtal mellan nämnda organisation och Svenska tidningspappersbrukens förening u.p.a. I en NO-undersökning från 1965 konstaterades att det svenska tidningspapperspriset varit

²³³ Sjunnesson (1948), s. 61.

²³⁴ von Sydow (1980), s. 109–110.

²³⁵ Heikinnen (2000), s. 159–160.

betydligt stabilare än världsmarknadspriset. Vidare noterade att hemmamarknadspriserna legat lägre än exportpriserna alltsedan 1941.²³⁶

I sina memoarer lyfter von Sydow även fram en annan viktig förtjänst med Scankraftsamarbetet. Nämligen att man genom produktionsregleringar lyckades hantera de stora industriella kapacitetsöverskotten, vilka han såg som 1930-talets stora gissel.

Avslutningsvis ska det dock poängteras att Scanorganisationerna var en väldigt heterogen grupp med stora skillnader mellan de olika kartellerna. Scankraft och Scangreaseproof kan ses som de starkaste Scankartellerna och båda två tillämpade såväl prisavtal som utbuds- eller produktionsbegränsningar. Utbuds- eller produktionsbegränsningar förekom även inom andra Scankarteller, i alla fall under kortare perioder. En viktig förklaring till att Scankraft och Scangreaseproof kunde tillämpa ett så långt gånget samarbete var att de nordiska tidnings- och finpappersbruken hade en stark ställning på världsmarknaden och att flertalet av dessa ingick i kartellerna.

När det gällde tidnings- och finpapper hade de nordiska bruken en mycket svagare ställning på världsmarknaden. Ofta har detta också använts som ett argument för att Scannews och Scanfin fick svagare ställning än sina systerkarteller. Samtidigt kan man vända på argumentet och hävda att de nordiska bruken genom samarbete lyckades stärka sin roll på den globala marknaden.

Det är dock tydligt att samarbetena inom Scansulfit, Scanfin och Scanpapp försvårades av att sulfitomslagspapper, finpapper samt papp och kartong var tre väldigt heterogena produktgrupper med ett stort antal kvaliteter och ytvikter. Det stora antalet möjliga producenter av sulfitomslagspapper försvårade också Scansulfits arbete.

Vidare kan man konstatera att det utifrån protokoll och årsberättelser är väldigt svårt att avgöra hur friktionsfritt arbetet löpte i kartellerna. Trots att Scankraft ofta framhålls som den mest framgångsrika kartellen är det tydligt att det fanns interna motsättningar inom organisationen. Exempelvis valde Bäckhammar, Fiskeby och Enso-Gutzeit att periodvis stå utanför samarbetet under 1950- och 1960-talen.²³⁷

I en intern utredning om Scankrafts framtida arbetsformer från 1971 framfördes också en hel del kritik mot organisationen. Bland annat ansåg flera medlemmar att statistikinsamlandet och utredningsverksamheten blivit onödigt omfattande. Det fanns även kritik mot utformningen av prissamarbetet och produktionsanpassningarna. Likaså fanns viss kritik av mer principiell karaktär. Exempelvis menade en av de norska fabrikanterna att:

²³⁶ RA NO, F1:147, dnr 156/63, aktbilaga 2, pm med anledning av statens pris- och kartellnämndsutredning angående konkurrensbegränsad samverkan i fråga om tidningspapper, daterad den 18 januari 1965; Konkurrensverkets arkiv, dnr 74/92, aktbilaga 9, beslut, daterat den 29 april 1993.

²³⁷ Dahlén (1972), s. 40.

De gamle små umoderne bruk bremser på utviklingen. Scankraft skal være en organisasjon av effektive bruk, og ikke en paraply over de små.²³⁸

Citatet är intressant då det är ett av få exempel där näringslivets företrädare medger att karteller kan ha en negativ effekt på strukturutvecklingen. I kommande kapitel kommer det framgå att konkurrensmyndigheterna ofta påtalade att kartellsamarbetena riskerade att dämpa industrins vilja att effektivisera och specialisera sin produktion. Kartellerna och dess medlemsorganisationer motsatte sig detta kategoriskt och menade i stället att deras branscher genomgått påtagliga strukturuomvandlingar och blivit mer effektiva. Som nämndes i det inledande kapitlet är argumentet att karteller riskerar att konservera en icke-effektiv branschstruktur även vanligt i den teoretiska litteraturen.

Till viss del hade den norske fabrikanten säkert också rätt i att enstaka små omödrerna bruk lyckades överleva tack vare förekomsten av ett kartellsamarbete. Samtidigt är det tydligt att det skedde en dramatisk strukturuomvandling i den nordiska pappersindustrin under hela 1900-talet och inte minst under efterkrigstiden. Exempelvis upphörde ett stort antal pappersbruk att tillverka sulfit- och sulfatomslagspapper under åren 1945–1970. Det är dock fullt tänkbart att Scankartellerna bidrog till att denna process fördröjdes med något eller några få år. Återigen är det dock skillnad mellan de olika kartellerna. När det gäller tidningspapper hade i princip samtliga småproducenter slutat tillverka tidningspapper redan vid Scannews tillkomst 1935, vilket inte alls var fallet för exempelvis sulfitomslagspapper.

Det är svårt att göra en statistisk analys av Scanorganisationernas betydelse. Utifrån Scankrafts historik kan man dock konstatera att deras verksamhet expanderade fram till 1973. Det året levererade organisationen hela 1 452 000 ton papper varav 1 009 000 ton utgjordes av säckpapper. Med tanke på att samtliga nordiska kraftpappersbruk ingick som medlemmar åren 1941–1953 och 1963–1973 är det också troligt att Scankraft kontrollerade merparten av den nordiska kraftpappersexporten.²³⁹

Ur Scannews historik framgår att deras export uppgick till 1 483 000 ton per år under perioden 1961–1965.²⁴⁰ Enligt FAO:s statistik producerades i genomsnitt 1 942 000 ton tidningspapper i Finland, Norge och Sverige under samma period. Av detta exporterades 1 582 000 ton.²⁴¹ Detta innebär att hela 94 procent av den nordiska tidningspappersexporten kontrollerades av Scannews.

²³⁸ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:30, Rapport nr. 1, "Brukens synpunkter på Scankraft framtida verksamhetsuppgifter, konsultrapport från Asbjörn Habberstad A/S, daterad januari 1971, s. 32.

²³⁹ Dahlén (1972), s. 40 & bilaga C.

²⁴⁰ Björnberg (1966), s. 35.

²⁴¹ www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

Kapitel 4:

Internationella skogsindustriella avtal i det svenska kartellregistret

I detta kapitel kommer en närmare genomgång att göras av de internationella skogsindustriella avtalen i det svenska kartellregistret. I kapitlets första delar behandlas hemmamarknadsskyddsavtalen och i de avslutande delarna behandlas alla övriga avtal. De avtal som hör hemma i fiberskive- eller spånskiveindustrin kommer dock att behandlas först i de två efterföljande kapitlen.

Enligt 1946 års lag om övervakning av konkurrensbegränsning inom näringslivet var företag skyldiga, att efter anmaning, anmäla "ingånget eller eljest biträtt kartell-avtal, eller annan liknande konkurrensbegränsande överenskommelse, som berör pris- produktions-, omsättnings- eller transportförhållande här i riket".²⁴² Eftersom de renodlade exportsamarbetena inte ansågs ha någon betydelse för den svenska marknaden, registrerades dessa inte i kartellregistret.

I Peter Sandbergs sammanställning av det svenska kartellregistret fanns drygt 250 skogsindustriella avtal, varav 26 innefattade utländska aktörer. Antalet internationella avtal kan förefalla lågt. Här kan ändå påtalas att det pågick ett intensivt internationellt samarbete för att spåra dylika avtal och att de svenska konkurrensmyndigheterna hade nära kontakt med sina nordiska systerorganisationer. Från 1959 genomfördes också årliga gemensamma nordiska överläggningar. Dessutom hade de svenska konkurrensmyndigheterna täta kontakter med de svenska ambassaderna i och utanför Europa, bland annat för att identifiera internationella samarbeten och för att få insyn i pågående branschundersökningar.²⁴³

De 26 avtal som kan identifieras utifrån Sandbergs sammanställning redovisas i tabell 4.1. Redan utifrån denna tabell kan flera intressanta slutsatser dras. För det första är det väldigt tydligt att de internationella avtalen i huvudsak var nordiska. Mindre än en femtedel av avtalen inkluderade utomnordiska aktörer och endast i ett fall rörde det sig om ett utomeuropeiskt företag.

²⁴² Lag 1946:448 citerad ur SOU 1955:45, *Konkurrens och priser: betänkande avgivet av 1954 års pris-kontrollutredning* (Stockholm, 1955), s. 34.

²⁴³ Sandberg (2014), s. 182; Fellman, Susanna, "Samordning och informationsutbyte: de nordiska konkurrens- och prisövervakningsmyndigheternas möten 1959–1992" i Espeli, Harald & Johannesson, Finn Erhard (red.), *Historikere i oppdrag: festskrift til Trond Bergh, Sverre Knutsen og Lars Thue i anledning 70-årsdagene i 2015 og 2016* (Oslo, 2016), s. 265–288.

Tabell 4.1 Internationella skogsindustriella avtal i det svenska kartellregistret

Avtals-nummer	Produkt	Typ av avtal
467	Papper (exkl. tidningspapper)	Avtal om svensk-finskt hemmamarknadsskydd
468	Pappers- och kartongprodukter	Avtal om svensk-finskt hemmamarknadsskydd
469	Papper och kartong	Avtal om svensk-norskt hemmamarknadsskydd
470	Papper och kartong	Avtal om svensk-tjeckoslovakiskt hemmamarknadsskydd
471	Gummerat papper	Avtal om svensk-norskt hemmamarknadsskydd
472	Hålkort	Avtal om exklusivitetsbestämmelser mellan ett amerikanskt företag och dess svenska kunder
1592	Tapeter	Svensk-danskt avtal om minimipriser och kundbegränsning
1697	Snabbkopieringspapper	Exklusivavtal om begränsning av antalet återförsäljare mellan två västtyska, ett belgiskt och fem svenska företag
1774	Snabbkopieringspapper	Avtal om rabatter mellan ett västtyskt, ett belgiskt och två svenska företag
1797	Tidningspapper	Avtal om svensk-finskt hemmamarknadsskydd
2109	Fiberskivor	Avtal om svensk-norsk-finskt hemmamarknadsskydd
2110	Fiberskivor	Avtal om svensk-norsk-finsk produktionsbegränsning
2352	Spånskivor	Avtal om svensk-norsk-finsk-danskt hemmamarknadsskydd
2496	Dambindor	Avtal om konkurrensklausul vid förvärv av norskt företag
2616	Wellpapp	Avtal om svensk-finskt hemmamarknadsskydd
2617	Wellpapp	Svensk-finskt avtal om ensamförsäljningsrätt och strävan efter hemmamarknadsskydd
2653	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan och produktionsuppdelning med ett norskt företag
2999	Nonwoven-produkter	Exklusivavtal mellan ett svenskt och ett finskt företag om försäljningssamverkan och produktionsuppdelning
3178	Tamponger	Exklusivavtal där ett svenskt företag fick ensamrätt för tillverkning och försäljning i Norden av ett västtyskt företag
3239	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan med ett danskt företag
3532	Spånskivor	Avtal om svensk-norskt hemmamarknadsskydd
3854	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan med ett danskt företag
3994	Fiberskivor	Avtal om försäljningssamverkan med ett norskt företag
4194	Pappersrullar	Avtal om konkurrensklausul med ett danskt företag
4376	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan och viss exklusivitet med ett danskt företag
4379	Takmaterial	Avtal om att utreda inbördes samverkan med ett norskt företag

Källa: RA Kartellregistret, D7:48, 120, 130, 138, 143, 164, 182, 193, 200, 202, 221, 233, 238, 259, 283, 292, 304 & 316.

När det gäller de nordiska avtalen utgjorde norska företag eller norska organisationer avtalsparter i tio fall, finska i nio fall och danska i sex fall. Den förhållandevis starka representationen av danska avtal kan förklaras av att de svenska konkurrensmyndigheterna hade ett mycket nära samarbete med danska Prisdirektoratet. Bland de fem utomnordiska avtalen fanns ett avtal med en tjeckoslovakisk branschorganisation och i de övriga fallen rörde det sig om avtal med enskilda företag i Västtyskland (tre avtal), Belgien (två avtal) och USA (ett avtal).

En annan viktig slutsats gäller vilken typ av avtal som registrerades. Avtal om hemmamarknadsskydd var i särklass vanligast. Sammanlagt registrerades tio sådana, varav nio var rent nordiska. Avtal 1592 och avtal 3239 innehöll regler som i praktiken innebar svensk-danska hemmamarknadsskydd för tapeter och dörrar. Av tabellen framgår också att det förekom två avtal som innefattade produktionsuppdelning och

ett som innefattade kundbegränsning, vilket är exempel på andra former av marknadsdelningsavtal.

De två avtal som innefattade produktionsuppdelning inbegrep även försäljningssamverkan. Av tabellen framgår också att exklusivavtal var nästan lika vanliga som avtal om försäljningssamverkan. I tre av exklusivavtalen utgjorde avtalsparten utomnordiska företag. Därmed var dessa avtal den vanligaste samarbetsformen med utomnordiska företag.

Avslutningsvis kan konstateras att majoriteten av de registrerade skogsindustriella avtalen gällde papper eller pappersvaror. Av 26 avtal gällde 17 papper eller pappersvaror och endast 9 trävaror. En majoritet av avtalen gällde förädlade och konsumentnära produkter. Inga avtal förekom för pappersmassa eller för sågade och hyv-lade trävaror. Därmed kan konstateras att fördelningen av de internationella skogsindustriella avtalen följer samma mönster som de inhemska skogsindustriella avtalen, vilka presenterades i inledningen av kapitel 3.

Den enklaste förklaringen till denna fördelning är att de svenska konkurrensmyndigheterna regelbundet undersökte berörda delbranscher. Från myndigheternas sida prioriterades de branscher där man misstänkte att det förekom avtal med skadlig verkan. Dessutom fokuserades ofta på konsumentnära varor. Detta förklarar avsaknaden av registrerade avtal om pappersmassa. I dag vet vi dock att det förekom ett väl utvecklat internationellt kartellsamarbete för blekt sulfatmassa, se kapitel 7 (s. 243–244).

Traditionella hemmamarknadsskyddsavtal

I tabell 4.2 ges en närmare presentation av de avtal från tabell 4.1 som utgör traditionella hemmamarknadsskyddsavtal och som samtidigt hör hemma i pappersindustrin. I samtliga fall rörde det sig om ömsesidiga avtal där två parter lovade att avstå export av papper, kartong eller produkter av dessa material till varandras hemmamarknader. I avtalen utgjorde minst en och ofta två av parterna en branschorganisation.

Tabell 4.2 Registrerade hemmamarknadsskyddsavtal inom svensk pappersindustri

<i>Sverige–Finland, papper exklusive bl.a. tidningspapper (kartellavtal 467)</i> Avtal från 1942 mellan SPF och Finska Pappersbruksföreningen tillsammans med de två fristående bolagen Kymmene AB och Tervakoski O/Y angående hemmamarknadsskydd för papper (tidningspapper och några specialkvaliteter undantogs).
<i>Sverige–Finland, pappers- och kartongprodukter (kartellavtal 468)</i> Avtal mellan SPF och Finska Pappers- och Kartongförädlarens Förening om hemmamarknadsskydd för förädlade pappers- och kartongprodukter 1945–1947.
<i>Sverige–Norge, papper och kartong (kartellavtal 469)</i> Avtal från 1918 mellan Svenska Pappersbruksföreningen och De Norske Papirfabrikanters Forening. Parterna förband sig att inte sälja eller offerera sådana pappers- eller pappsorter som tillverkades i båda länderna.
<i>Sverige–Tjeckoslovakien, papper och kartong (kartellavtal 470)</i> Avtal mellan SPF och Československé Závody papír a celluloso 1936–1948. Parterna lovade att inte leverera papper och kartong på varandras hemmamarknader. Undantag kunde ske efter godkännande av pappersindustrin i båda länderna.
<i>Sverige–Norge, gummerat papper (kartellavtal 471)</i> Avtal om hemmamarknadsskydd för gummerade förseglingsremsor eller för sådan tillverkning avsett gummerat papper 1939–1958. Avtalet ingicks mellan Sveriges Gummeringsfabrikanters Förening och de norska tillverkarna.
<i>Sverige–Finland, tidningspapper (kartellavtal 1797)</i> Avtal om hemmamarknadsskydd för tidningspapper och tapetråpapper från 1952/1953 mellan Finska Pappersbruksföreningen och de svenska tidningspapperstillverkarna Holmens Bruks och Fabriks AB, Stora Kopparbergs Bergslags AB, Svenska Cellulosa AB samt Wargöns AB.

Källa: RA Kartellregistret, D7:48 & D7:120.

Långvarigt svensk-norskt samarbete

Det norsk-svenska avtalet (nr 469) om hemmamarknadsskydd för papper och kartong utgör det äldsta av avtalen. Ur SPF:s protokoll från den 11 april 1918 framgår att förslaget på samarbete ursprungligen väcktes av den norska pappersbruksföreningen. Förslaget godkändes av den svenska föreningen i april 1918 och konfirmerades sedan muntligt vid ett gemensamt möte mellan ländernas branschföreningar i juli samma år. I syfte att förhindra oönskad export beslutades även att offerter, order och fakturor alltid skulle stämpas med information om vilken marknad papperet var avsett för.²⁴⁴

Fyra år senare etablerade de norska tidningspapperstillverkarna gemensam försäljning på hemmamarknaden. I samband med detta tillskrevs den svenska systerorganisationen för att konfirmera fortsatt ömsesidigt hemmamarknadsskydd. Svenska tidningspappersbrukens förening u.p.a. bejakade den norska skrivelsen och påtalade att arrangemanget ”utan tvivel måste vara fördelaktigt för båda parter”.²⁴⁵ Detta visar att avtalet inte bara var en formsak utan något som hade praktisk betydelse för fabrikanterna.

²⁴⁴ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 1, pm angående hemmamarknadsskydd för papper och papp, av NO-ämbetet, daterad den maj 1966, s. 2–3.

²⁴⁵ RA Wargön, E1:993, brev från Svenska tidningspappersbrukens förening u.p.a., daterat den 21 december 1922.

Registrerade och oregistrerade utomnordiska avtal

Sommaren 1937 föreslog Nederländernas största tidningspappersproducent att den nederländska tidningspappersmarknaden skulle delas upp mellan det nederländska bolaget och producenterna i Finland, Norge, Sverige och Tyskland. I praktiken innebar förslaget att samtliga exportländer skulle minska sin avsättning i Nederländerna, men att de skulle garanteras ett visst minimipris.

I samband med förhandlingarna om den nederländska marknaden framhöll Scannews att man från nordiskt håll principiellt var emot alla former av marknadsbegränsning och i synnerhet i ett fall som detta, då inga motprestationer i form av minskad export erbjöds.²⁴⁶ Att argumentationen inte var helt vattentät framgår bland annat av det faktum att svensk pappersindustri ingått avtal (nr 470) om hemmamarknadsskydd med Tjeckoslovakien året tidigare. Det avtalet är också det enda registrerade hemmamarknadsskyddsavtalet inom skogsindustrin med en utomnordisk part.

Dock fanns ett oregistrerat avtal mellan Scankraft och de fem ledande kraftpappersbruken i Kanada. I februari 1935 hade parterna dels enats om att respektera varandras hemmamarknader, dels hade kanadensarna förbundet sig att inte försälja kraftpapper på export till priser som understegs Scankrafts priser.²⁴⁷

I sina memoarer refererar Holmens mångårige vd Christian von Sydow även till ett "formligt avtal om hemmamarknadsskydd" mellan Scannews och Kanada.²⁴⁸ Detta avtal registrerades inte i kartellregistret och är ej heller omnämnt vare sig i kartellregistrets eller i NO:s arkivmaterial och ej heller i Scannews historik. I den senare påtalades däremot att:

Kanadensarna var ej så långt hunna i samarbetets svåra konst, varför höjda röster ofta hördes beskyllande de nordiska kollegorna på andra sidan vattnet för intrång på – enligt kanadensarnas uppfattning – deras hävdvunna marknader.²⁴⁹

Här åsyftades främst USA som sedan 1910-talet betraktats som hemmamarknad för de kanadensiska tidningspappersbruken.²⁵⁰ Oaktat om det förekom ett hemmamarknadsskyddsavtal mellan Scannews och Kanada eller inte kan vi dock konstatera att ett sådant ändå skulle vara i det närmaste verkningslöst. För det första hade Norden och Kanada stora exportöverskott av tidningspapper. Med tanke på fraktkostnaderna var det därför inte motiverat att försöka bedriva försäljning på varandras hemmamarknader. För det andra försålles tidningspapper i ett mycket begränsat antal kvaliteter och därför fanns det inte heller några tydliga segment med hårdare internationell konkurrens.

²⁴⁶ RA Wargön, E1:2434, brev från Scannews till Wargöns AB, daterat den 8 juli 1937.

²⁴⁷ Dahlén (1972), s. 43.

²⁴⁸ von Sydow (1980), s. 216.

²⁴⁹ Björnberg (1966), s. 23.

²⁵⁰ Detta sammanhänge med att USA avskaffade sina importtullar på kanadensiskt tidningspapper 1913.

Avtalet med Tjeckoslovakien ingicks mellan SPF och Verkaufsbüro der vereinigten Papierfabriken GmbH 1936. I princip gällde avtalet alla pappersslag utom kraftpapper för vilket det fanns en separat överenskommelse mellan Scankraft och den tjeckiska försäljningsorganisationen. Hemmamarknadsskyddsavtalet konfirmerades även av SPF och dess tjeckoslovakiska systerorganisation vid ett möte i Stockholm 1946. Då det äldre avtalet med Scankraft bara gällt fram till 1938 gjordes inget nytt undantag för kraftpapper 1946. Men samtidigt klargjorde tjeckerna att de sannolikt skulle välkomna import av svenskt kraftpapper ändå.²⁵¹

Det är svårt att avgöra vilken betydelse hemmamarknadsskyddsavtalet med Tjeckoslovakien hade i praktiken. Före kriget uttryckte de svenska fabrikanterna en oro för att producenterna i Tjeckoslovakien och Österrike skulle öka sina exportansträngningar.²⁵² Också det faktum att parterna bemödade sig med att ingå ett avtal och att sedan konfirmera detta på ett gemensamt möte i visar att frågan var av betydelse. SPF:s kontakter med den tjeckoslovakiska industrin kom dock att upphöra 1948, varvid avtalet ströks ur kartellregistret samma år.²⁵³

Svensk-finska avtal

I Näringsorganisationssakkunnigas utredning från 1940 nämndes att Svenska finpappersbrukens konvention träffat ett "gentlemen's agreements" med finpapperstillverkarna i Norge och Finland om att inte bedriva någon konkurrens på varandras hemmamarknader.²⁵⁴ Eftersom den svenska konventionen grundades 1927 måste överenskommelsen med de norska tillverkarna tillkommit flera år efter att det allmänna och mer formella svensk-norska avtalet om hemmamarknadsskydd för papper från 1918.

Den informella överenskommelsen med de finska tillverkarna ingicks sannolikt under senare delen av 1930-talet. I februari 1942 följdes denna av ett formellt och mer allmänt svensk-finskt avtal om hemmamarknadsskydd för papper (nr 467). Avtalet ingicks mellan SPF och Finska Pappersbruksföreningen samt de finska outsiderbruket Kymmene och Tervakoski. Noterbart är att detta skedde under kriget och att möjligheterna till utrikeshandel då var starkt begränsade. Båda ländernas pappersindustrier gick på sparlåga och därför var det naturligt att prioritera hemmamarknaderna. I avtalet undantogs tidningspapper och sådana varor som inte tillverkades i båda länderna. Likaså undantogs ett antal specialkvaliteter som producerades av Tervakoski.²⁵⁵

²⁵¹ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 470, minutes from meeting with representatives of the Czechoslovak and Swedish Paper Industries, in Stockholm, October 2nd 1946.

²⁵² RA Wargön, E1:2434, brev från Skönviks AB till Scannews, daterat den 22 oktober 1937.

²⁵³ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 470.

²⁵⁴ SOU 1940:35, s. 133.

²⁵⁵ Undantagen utgjordes av cigarettpapper, kondensatorpapper, kalandervalspapper, åttagrams luftpostpapper, karbonpapper, dock ej så kallat engångskarbon, till en kvantitet av 25 ton per år. Källa: RA Kartellregistret, D7:48, avtal 467, avtal daterat den 24 februari 1942.

Vid krigsslutet ingicks även ett avtal (nr 468) om hemmamarknadsskydd mellan SPF och Finska Pappers- och Kartongförädlarens förening. Avtalet gällde förädlade produkter och var tidsbegränsat i två år från den 1 november 1945. Även i detta avtal fanns flera undantag. Bland annat var finsk export av diagrampapper, likkistpapper och lyxpapeterier tillåten. Huruvida dessa kvaliteter överhuvudtaget producerades i Sverige framgick dock inte. Dessutom fick finska träförädlingsprodukter, till ett värde av 300 000 kr per år, införas till Sverige. Denna kvantitet skulle förmedlas genom den finska föreningen och disponeras enligt SPF:s bestämmande.²⁵⁶

Rent avtalstekniskt var de två hemmamarknadsskyddsavtalen gynnsammare för de finska än för de svenska företagen, då de förra hade förhandlat till sig flera undantag. Samtidigt hade de finska bruken stora konkurrensfördelar gentemot de svenska, tack vare lägre lönenivåer och längre arbetstider, varvid även de svenska producenterna fick stora fördelar av hemmamarknadsskyddet. Det ska också påtalas att såväl den svenska som den finska parten hade rätt att ansöka om dispens för att exportera mindre volymer papper. I sådana fall skulle motparten behandla frågan snabbt och avslag fick endast ske om bärande skäl förelåg.²⁵⁷

Att tidningspapper inte inkluderades i det svensk-finska avtalet från 1942 kan förklaras dels av tidningspapperets stora betydelse som exportprodukt, dels av att det rådde stor osäkerhet kring villkoren för utrikeshandeln under andra världskriget.

Som tidigare nämnts genomgick den finska tidningspappersindustrin en mycket stark utveckling under 1930-talet. Sett till produktionsvolym passerade Finland Sverige 1933. Tre år senare översteg den finska tidningspappersproduktionen även Japans och Frankrikes. Därmed blev Finland världens femte största producent av tidningspapper efter Kanada, Storbritannien, USA och Tyskland.²⁵⁸ Tidningspapper kom också att inta en särställning i den finska pappersindustrin under lång tid framöver. I mitten av 1960-talet stod tidningspapperet för hela 72 procent av landets totala papperskapacitet. Motsvarande siffror för Norge och Sverige var 50 respektive 30 procent.²⁵⁹

Bakgrunden till att Sverige och Finland slutligen ingick ett avtal om hemmamarknadsskydd för tidningspapper var att Scannews antog nya stadgar våren 1952. I samband med detta enades tillverkarna om ömsesidigt hemmamarknadsskydd. Denna överenskommelse konfirmerades också skriftligt av samtliga Scannewsmedlemmar:

Sedan Föreningen Scannews, bestående av tidningspapperstillverkare i Finland, Norge och Sverige, på årsmöte den 13 mars 1952 antagit nya föreningsstadgar, förbinda vi oss genom underskrift av denna handling, att så länge vi

²⁵⁶ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 468, avtal daterat oktober 1945.

²⁵⁷ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 467, avtal daterat den 24 februari 1942.

²⁵⁸ *Svensk Papperstidning* (1938), nr 7, s. 248.

²⁵⁹ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 1, pm angående hemmamarknadsskydd för papper och papp, av NO-ämbetet, daterad den maj 1966, s. 8.

äro medlemmar av Scannews helt avstå från export av tidningspapper och tapetråpapper till annan medlems hemmamarknad.²⁶⁰

Eftersom det sedan tidigare fanns en allmän svensk-norsk överenskommelse i det svenska kartellregistret registrerades den nya som ett svensk-finskt avtal (nr 1797) i kartellregistret.²⁶¹

Eftas tillkomst stoppade endast ett avtal

Vid sidan om den allmänna svensk-norska överenskommelsen ingicks även ett separat svensk-norskt avtal för förädlade pappersvaror, närmare bestämt för gummerade remsor och gummerat papper. Dessa kvaliteter användes uteslutande till klisterremсор, vilka i sin tur användes för att försluta lådor av kartong och wellpapp. Begreppet gummerat kommer från engelskans gum och syftar på det vattenaktiverbara lim som användes. På senare tid har klisterremсор i stort sett ersatts av självhäftande tejp och gummerat papper har inte tillverkats i Sverige sedan mitten av 1980-talet.²⁶²

Det svensk-norska avtalet (nr 471) om hemmamarknadsskydd tecknades mellan Sveriges Gummeringsfabrikanter och de tre norska producenterna i maj 1939. I december 1957 beslutade dock Sveriges Gummeringsfabrikanter att de skulle säga upp avtalet. Skälet till detta var att de ansåg att ett sådant avtal skulle stå i vägen för en eventuell framtida gemensam Europamarknad. Samtidigt påtalade fabrikanterna att beslutet inte skulle påverka relationen till Norge:

När detta avtal gått ut, förklarar sig Föreningens medlemmar ingenting ha emot att ingå ett gentlemen's agreement med norska tillverkare, då meningen med denna uppsägning inte är att de svenska företagen har för avsikt att sälja i Norge.²⁶³

Trots att de norska producenterna välkomnade ett gentlemen's agreement kom dock aldrig något sådant att ingås. De svenska fabrikanterna ville dock avvakta tills man visste hur Eftaavtalet skulle tolkas och vilka konsekvenser detta skulle få för branschen.²⁶⁴

Redan i kapitel 1 påpekades att hemmamarknadsskyddsavtalen stred mot Eftakonventionen. Avtal 471 är dock det enda skogsindustriella hemmamarknadsskyddsavtal som faktiskt stoppades inför eller i samband med att Eftakonventionen trädde i kraft den 1 juli 1960. De övriga avtalen om hemmamarknadsskydd för papper eller pappersprodukter kom i stället att fortleva ända fram till 1973, se senare avsnitt.

²⁶⁰ RA Wargön, F4a:36, protokoll fört vid Scannews allmänna möte i Stockholm den 14–15 oktober 1952, § 5.

²⁶¹ RA Kartellregistret, D7:143, avtal 1797.

²⁶² Stolpe, Lennart, *Förpackningspapperens historia* (Uddevalla, 2016), s. 183–189.

²⁶³ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 471, avskrift av brev från Sveriges Gummeringsfabrikanter förening till direktör Christian Östberg i Oslo, daterat den 18 december 1957.

²⁶⁴ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 471, avskrift av brev från Sveriges Gummeringsfabrikanter förening till direktör Christian Östberg i Oslo, daterat den 12 april 1960.

Tapeter

Ett av de avtal i tabell 4.1 (s. 76) som är mest närbesläktat med hemmamarknads-skyddsavtalen är nr 1592. Enligt kartellregistrets sammanfattning gällde avtalet minimipriser och begränsning av kundklientel vid dansk tapetförsäljning till Sverige.²⁶⁵ I enlighet med punktlistan i inledningen av kapitel 1 (s. 10–11), utgör avtal om kund-uppdelning, liksom hemmamarknadsskyddsavtal, kategorin marknadsdelningsavtal. Det är också tydligt att ett primärt syfte med avtalet var just att begränsa den danska exporten till Sverige.

Svensk oro för lågprisimport från Danmark

Sedan februari 1950 reglerades den svenska tapetmarknaden av Tapethandelns riksöverenskommelse. Denna hade ingåtts mellan Svenska Tapetfabrikanternas Förening och flera nationella eller regionala återförsäljarorganisationer. Riksöverenskommelsen innefattade bland annat regler för prissättning och kundklassindelning. Initialt försålles tapeter i 13 olika prisgrupper, där grupp 1 var billigast och grupp 10B dyrast.²⁶⁶

Redan på ett tidigt stadium upphörde de svenska fabrikanterna att tillverka tapeter i prisgrupp 1 och 2. Detta beroende på att tillverkningen inte lönade sig och att det inte ansågs ändamålsenligt att saluföra tapeter av så låg kvalitet. Sommaren 1952 beslöt fabrikantföreningen även att begränsa antalet tapeter i prisgrupp 3 och ett halvår senare bestämdes att inga nya tapeter skulle tillverkas i denna prisgrupp.²⁶⁷

Enskilda medlemmar oroade sig dock för att en begränsning av billiga svensktillverkade tapeter skulle öppna för import av dansktillverkade. Explicit nämndes att det i Norrland och på landsbygden fanns ett "fullt legitimt behov av några enklare, prisbilliga tapeter".²⁶⁸ Sommaren 1953 övervägde fabrikantföreningen även att begränsa utbudet i prisgrupp 4A. Men med hänsyn för risken att detta skulle ha banat väg för ökad import från Danmark fattades aldrig något sådant beslut.

Samma sommar bedrev en grossist i Malmö så kallad underförsäljning av danska tapeter, vilket innebar att priserna understeg gällande försäljningsnormer. Därav uppmanade fabrikantföreningen firman att följa Tapethandelns riksöverenskommelse, vilket bland annat innebar försäljning till nettopriser. I ett internt brev påtala-

²⁶⁵ RA Kartellregistret, D7:120, avtal 1592, sammanfattning av avtal mellan Svenska Tapetfabrikanternas Förening och Dansk Tapetfabrikant Forening angående minimipriser och begränsning av kundklientel vid dansk tapetförsäljning till Sverige.

²⁶⁶ Ombudsmannaämbetet för näringsfrihetsfrågor, "Konkurrensbegränsning i tapetbranschen" i *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1956), nr 3, s. 13–15.

²⁶⁷ Ibid, s. 21–22.

²⁶⁸ Citat ur brev till Svenska Tapetfabrikanternas Förening från ett medlemsföretag, daterat vårvintern 1953. Källa: Ibid, s. 22.

des att skrivelsen hade hållits "i mycket hovsam form" av hänsyn till gällande lagstiftning.²⁶⁹ Skånes tapethandlares förening tog också kontakt med den danske leverantören som lovade att avstänga den svenske grossisten utifall att denne inte följde de svenska försäljningsnormerna.

Samtidigt förekom kritik från flera svenska återförsäljare vilka inte lyckats köpa önskade kvantiteten av de svenska producenterna. Exempelvis tillskrev en stor färghandlare fabrikantföreningen och påtalade att han bara hade avtal med två svenska tillverkare. De övriga tio hade alla nekat honom att köpa med hänvisning till att de redan var nöjaktigt representerade. Som följd av detta var handlaren tvungen att importera cirka 20 procent av sitt utbud.²⁷⁰ I sammanhanget kan också nämnas att leveransvägran var ett stort problem i det svenska näringslivet under efterkrigstiden och majoriteten av NO:s anmälningsärenden gällde just detta.²⁷¹

Svensk-dansk överenskommelse

Vid fabrikantföreningens oktobermöte 1953 konstaterades att importen från Danmark inte varit lika omfattande på åtminstone 20 år. Detta förklarades till viss del av en svensk strejk tidigare under året. En annan bidragande orsak var att svenska arkitekter ratat svenska tapeter, till förmån för danska, i samband med större byggen. Skälet till detta framgår inte, men sannolikt berodde det snare på estetiska eller kvalitetsmässiga skäl än av kostnadsskäl. På nämnda möte påtalade även fabrikantföreningens ombudsman att denne fått löfte av Dansk Tapetfabrikant Forening "om medverkan, därest den danska exporten till Sverige skulle bli besvärande".²⁷²

Handelsstatistiken visar också att den svenska importen av tapeter ökade från 80 till 303 ton mellan 1950 och 1953 och att importen från Danmark samtidigt steg från 16 till 161 ton. Parallellt med detta sjönk den svenska exporten från 742 till 347 ton och produktionen från 5 451 till 5 279 ton.²⁷³

I mars 1954 kontaktade Skånes tapethandlares förening den svenska fabrikantföreningen. Denna gång gällde kritiken dels att grossisten i Malmö åter sålde tapeter med stora rabatter, dels att en Stockholmsfirma erbjöd danska plastöverdragna tapeter till underpris. Handlarföreningen hade fört diskussioner med några danska tapetfabrikanter vilka menat att saken kunde regleras utifall att de svenska tapetfabrikanterna skulle vilja diskutera saken mellan skål och vägg. Därav vädjade den skånska föreningen till tapetfabrikanterna, att dessa snarast skulle ordna ett möte med danskarna:

²⁶⁹ Citat ur brev från Svenska Tapetfabrikanternas Förening till ett medlemsföretag, daterat sommaren 1953. Källa: Ibid, s. 39.

²⁷⁰ *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1956), nr 3, s. 39.

²⁷¹ Holmberg, Stina, *Mot monopolisering?: NO:s verksamhet under 25 år* (Stockholm, 1981), s. 81–104.

²⁷² Uttalande av ledande företrädare för den danska tapetfabrikantföreningen, citerad i protokoll från den svenska fabrikantföreningen. Källa: *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1956), nr 3, s. 39.

²⁷³ Ibid, s. 6 & 37.

Varken Ni eller vi kunna lugnt åse hur den plattform, på vilken existensen vi-lar, rycks bort genom osunda och mot tapetbranschen illojala metoder.²⁷⁴

Vid mötet som hölls i Köpenhamn i maj 1954 lyckades den svenska och den danska fabrikantföreningen att enas om det avtal som sedermera registrerades i det svenska kartellregistret (nr 1592). Enligt detta utfäste sig den danska fabrikantföreningen att från 1955 inte exportera naturelltapeter till Sverige och att ej heller sälja limfärgstapeter och tvättbara tapeter understigande vissa fastställda minimipriser. Vidare gjordes utfästelser om att försöka förhandla fram detaljerade priser för respektive tapetgrupp. Den danska Sverigeexporten skulle dessutom bara ske till etablerade tapet- och färghandlare. Likaså skulle den svenska fabrikantföreningen meddela vilka kunder som inte borde få köpa tapeter från Danmark samt besvara förfrågningar vid eventuella tveksamheter.²⁷⁵

Vid en analys av den avtalssammanfattning som registrerades i kartellregistret får man sålunda intrycket att avtalet ensidigt gynnade den svenska parten eftersom förpliktelserna i princip endast gällde de danska fabrikanterna. Men vid en närmare analys av förhandlingsprotokollet framgår att motsvarande regler även gällde vid svensk export till Danmark och att sådan endast tilläts till medlemmar av Dansk Tapethandlar Forening.²⁷⁶ Därmed innebar avtalet att det förekom ett regelrätt svensk-danskt hemmamarknadsskydd för naturelltapeter, det vill säga för tryckta tapeter där papperets naturliga färg var framträdande.²⁷⁷

Svensk-norsk terrorbalans

Med den norska industrin fanns ingen formell överenskommelse om hemmamarknadsskydd för tapeter. Samtidigt visar handelsstatistiken att den svensk-norska handeln var näst intill obefintlig i början av 1950-talet. Den i föregående avsnitt flitigt citerade NO-undersökningen visar också att export av ett begränsat parti norska plasttapeter till svenska byggföretag vållade stark irritation hos de svenska fabrikanterna, vilka också gjorde omfattande efterforskningar för att klargöra från vilken producent partiet härrörde.²⁷⁸

I NO:s arkiv finns även ett brev till den svenska fabrikantföreningen, från en av dess medlemmar, där det tydligt framgår att denna försökte undvika konkurrens med norska fabrikanter:

²⁷⁴ Citat ur cirkulär från Skånes tapethandlares förening till samtliga svenska tapetfabrikanter och till den svenska fabrikantföreningen. Källa: Ibid, s. 40.

²⁷⁵ RA Kartellregistret, D7:120, avtal 1592, sammanfattning av avtal mellan Svenska Tapetfabrikanternas Förening och Dansk Tapetfabrikant Forening angående minimipriser och begränsning av kundklientel vid dansk tapetförsäljning till Sverige.

²⁷⁶ RA Kartellregistret, D7:120, avtal 1592, udskrift af forhandlingsprotokollen for Dansk Tapetfabrikant Forening, den 7 maj 1954.

²⁷⁷ Naturelltapeter skiljer sig således från bottenfärgstapeter som bestryks med en färg innan mönstret trycks samt från sådana tapeter som trycks på vitt papper.

²⁷⁸ Citat ur brev till Svenska Tapetfabrikanternas Förening från ett medlemsföretag, daterat mars 1954. Källa: *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1956), nr 3, s. 43.

Vår norska agent har meddelat oss, att det lär finnas kr 50 000:- tillgängliga för inköp av tapeter från Sverige till Norge. Med hänsyn till att de båda norska tapetfabrikanterna icke sälja till Sverige, kanske det vore klokt av oss att icke utnyttja denna licens. Det blir ju ändå så oerhört små kvantiteter per fabrik. Genom att avstå kanske vi kunde förmå de norska fabrikanterna att även i framtiden icke offerera sina tapeter på den svenska marknaden.²⁷⁹

Så även om det inte fanns något formellt avtal eller ens ett mer informellt gentlemen's agreement om hemmamarknadsskydd rådde ändå en tyst överenskommelse mellan de norska och svenska tapetfabrikanterna. Detta visar att hemmamarknadsskydd i det närmaste sågs som ett normaltillstånd och att nordiska fabrikanter som önskade bedriva inomnordisk handel i princip behövde be om tillstånd för detta hos sina konkurrenter, såväl i det egna landet som i mottagarlandet.

Här kan också konstateras att det fanns tydliga gradskillnader mellan de överenskommelser som ingicks. De mest formaliserade avtalen var skriftliga och juridiskt bindande. Gentlemen's agreements var däremot muntliga och ej heller juridiskt bindande. Men sedan fanns även en tredje nivå med tysta eller uttalade överenskommelser. I senare kapitel kommer framgå att flera producenter uttryckte detta förhållande som "terrorbalans".

Ökad importkonkurrens

Den svenska tapetbranschen kom att genomgå en påtaglig strukturomvandling under senare delen av 1960-talet och i början av 1970-talet. Dels skedde ett antal företags-sammanslagningar och nedläggningar vilket fick till följd att antalet producenter sjönk från tolv till fem. Dels kom branschen att utsättas för ökad importkonkurrens. Fram till 1965 hade den svenska exporten av tapeter varit större än importen, men från 1966 gällde det motsatta.²⁸⁰

De svenska fabrikanterna menade att det var köparnas marknad och att det rådde kris i branschen. Problematiken skyllades på lågprisimport främst från Finland och Danmark. Fabrikanterna hävdade att danskarna nära nog dumpade tapeter i Sverige och att Finland hade en stor konkurrensfördel tack vare det lägre löneläget, något som också påtalades för de svenska konkurrensmyndigheterna:

Huvuddelen av försäljningsvolymen är stapelvara (s.k. kommunalgrå tapeter i avsaknad av såväl mönster- som färgkvalitéer). Nästan enda konkurrensmedlet för dessa är priset. Finland, med löner liggande på hälften av våra, kan dränka oss med den sortens vara!²⁸¹

Samtidigt talades det tyst om att fabrikanterna själva beslutat att inte tillverka tapeter i de lägre prisklasserna. Några av de svenska producenterna importerade också själva finska lågpristapeter.²⁸² Likaså bedrev Hagbergs Tapetförlag i Stockholm egen

²⁷⁹ Ibid.

²⁸⁰ RA NO, F1:368, dnr 199/71, aktbilaga 12c, Duro-information, daterad den 19 augusti 1971.

²⁸¹ RA NO, F1:368, dnr 199/71, aktbilaga 12a, brev från AB Durotapet till NO, daterat den 26 november 1971.

²⁸² RA NO, F1:368, dnr 199/71, aktbilaga 10, minnesanteckningar från telefonsamtal med dir. Bodin, Borås Tapetfabrik den 24 november 1971.

produktion i de nordiska grannländerna. Vidare importerade de svenska fabrikanterna exklusivare specialtapeter såsom engelska vinyltapeter och japanska sjögrästapeter.²⁸³ Det är också tydligt att de svenska fabrikanterna försökte nischa sig mot lite dyrare tapeter:

Kommer Du ihåg våren 69? Det var då de ärtiga färgerna kom. Det var då mönstren kom. Det var då alla flickorna med de konstiga nya idéerna började droppa in i trycksalen. Det var faktiskt då vi började slipa vårt nya konkurrensvapen.²⁸⁴

Citatet är hämtat ur ett internt informationsmaterial från AB Durotapet som var Sveriges näst största tapetproducent. Men som redan nämnts kan man hävda att övergången mot mer exklusiva kvaliteter började redan i början av 1950-talet när de svenska fabrikanterna enades om att sluta tillverka tapeter i prisgrupp 1 och 2. Det är dock tydligt att denna utveckling accentuerades i slutet av 1960-talet. Till detta kom också en ökad konkurrens från alternativa väggbeklädnadsmaterial såsom glasfiberväv.

Att de svenska fabrikanterna själva hade intresse av att bedriva import från grannländerna förklarar sannolikt varför det inte förekom några hemmamarknadsskyddsavtal för tapeter under 1960-talet. I samband med att det svensk-danska avtalet ingicks 1954 konstaterade den svenska fabrikantföreningen dock att det "förtroendefulla samarbete, som på detta sätt etablerats, är tänkt att i fortsättningen upprätthållas genom årliga förhandlingar".²⁸⁵ Men redan sommaren 1956 konstaterade den svenska fabrikantföreningen att överenskommelsen inte längre hade något praktiskt värde och därför säs avtalet upp.²⁸⁶

Med tanke på att hemmamarknadsskyddsavtalen för tapeter, gummerat papper samt pappers- och kartongprodukter upphörde redan under 1940- och 1950-talen kan det avslutningsvis fastslås att behovet av hemmamarknadsskydd var lägre för förädlade produkter än för stapelvaror såsom kraft- och tidningspapper.

Wellpapp

Två av avtalen tabell 4.1 (s. 76) gällde internationella överenskommelser för wellpapp, vilket är en förädlad pappersprodukt som huvudsakligen används för tillverkning av lådor och emballage. Wellpapp består av vågformat papper eller kartong med pålimmade planskikt. Det vågformiga papperet utgörs av fluting, vilket framställs av kvist- eller returmassa. Planskikten består i sin tur av kraftpapper av liner.

²⁸³ RA NO, F1:368, dnr 199/71, aktbilaga 11, minnesanteckningar från telefonsamtal med försäljningschef Folkerheim, Hagbergs Tapetförlag den 24 november 1971.

²⁸⁴ RA NO, F1:368, dnr 199/71, aktbilaga 12c, Duro-information, daterad den 19 augusti 1971, s. 2.

²⁸⁵ Citat ur Svenska Tapetfabrikanternas Förenings styrelseberättelse för verksamhetsåret 1953–1954. Källa: *Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1956), nr 3, s. 41.

²⁸⁶ RA Kartellregistret, D7:120, avtal 1597, avskrift av brev från Svenska Tapetfabrikanternas Förening till Dansk Tapet-Fabrikant Forening, daterat den 24 juli 1956.

Oregistrerade wellpappöverenskommelser

De registrerade wellpappsavtalen ingicks våren 1967 och sommaren 1968. I NO:s arkiv finns dock material som visar att det förekom nordiska samarbeten på wellpappsområdet långt tidigare. Redan 1947 startade de nordiska wellpappsfabrikanterna ett gemensamt samarbetsorgan, Skandiawell. Samma år startade även Svenska Wellpappfabrikanternas Förening, vilken efterföljdes av Svenska Wellpappindustriföreningen (SWIF) 1954. I samband med en stark nedgång i efterfrågan 1952 beslutade Skandiawell att "rekommendera medlemmarna att icke offerera eller leverera wellpapp eller produkter därav till köpare på varandras hemmamarknader, men att eventuellt sådan offert eller leverans får ske till en av föreningen Skandiawells medlemmar."²⁸⁷

Skandiawells rekommendation om hemmamarknadsskydd upphörde att gälla i augusti 1961 efter att de svenska fabrikanterna meddelat att man inte längre var beredda att ansluta sig till överenskommelsen. Trots det kom den inomnordiska handeln med wellpapp att förbli relativt blygsam. Värdet av den svenska wellpappexporten uppgick i genomsnitt till 7,1 miljoner kronor per år under perioden 1964–1966, motsvarande värde för importen stannade på 2,4 miljoner. Importens andel av inlandsförsäljningen utgjorde inte heller mer än 1,1 procent.²⁸⁸

På grund av svag konjunktur minskade den svenska konsumtionen av wellpapp med fem procent 1966. Samtidigt ökade danska företag sina exportansträngningar gentemot den sydsvenska marknaden. Vid denna tidpunkt fanns det fem danska wellpappproducenter med sju fabriker. Colon Emballage A/S var störst med en marknadsandel på 85 procent i Danmark. Denna koncern ägdes till hälften av De forenede Papirfabrikker A/S och till hälften av Svenska Cellulosa AB (SCA).

Det danska marknadsinträngandet vållade stark kritik från svenska tillverkare. Därför bjöds representanter för Colon och SCA in på ett möte med SWIF i januari 1967. Det fanns då elva svenska wellpaptillverkare, där alla utom en var med i SWIF. På mötet enades parterna "med tanke på den labila marknadssituationen i Sverige, att tillsvida och för en tid av fyra till fem månader i princip bibehålla status quo".²⁸⁹ Eftersom syftet med avtalet var att begränsa den danska wellpappexporten till Sverige, bör avtalet ses som ett typiskt hemmamarknadsskyddsavtal.

Att den svenska wellpappimporten var låg i mitten av 1960-talet innebär ingalunda att avtalets betydelse ska negligeras. Tvärtom, ur den svenska importstatistiken framgår att Danmarksimporten sjönk från 845 till 252 ton mellan 1966 och 1967. Samtidigt minskade den danska andelen av importen från 41 till 10 procent, se dia-

²⁸⁷ Utdrag ur protokoll från Skandiawells föreningsmöte den 13 juni 1952, källa: RA NO, F1:271, dnr F176/68, aktbilaga 2b, Konkurrensförhållanden på wellpappmarknaden, av SPK, daterad april 1969, s. 28.

²⁸⁸ Ibid, s. 3 & 28.

²⁸⁹ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2616, protokoll från SWIF:s extra föreningsmöte den 17 januari 1967, § 4.

gram 4.1. När det tidsbegränsade avtalet upphört kom också den dansk-svenska handeln att öka successivt. År 1971 hade nådde Danmarksimporten 4 044 ton, vilket motsvarade hela 66 procent av Sveriges totala wellpappimport.²⁹⁰

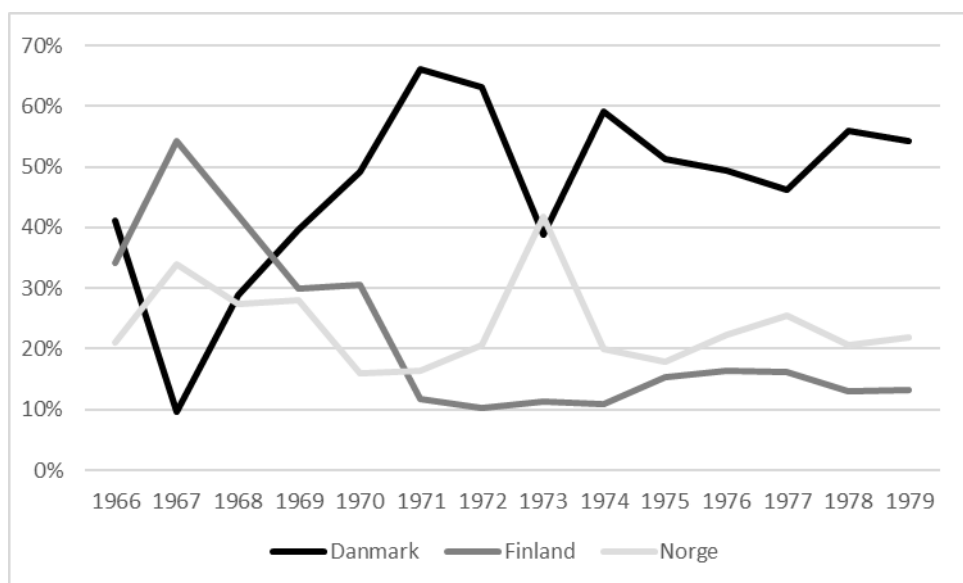


Diagram 4.1 De nordiska ländernas andel av den svenska importen av wellpapp 1966-1972

Källa: RA NO, F1:322, dnr 37/70, aktbilaga 5b, Hemmamarknadsskyddsavtal beträffande wellpapp: komplettering till SPK:s utredning "Konkurrensförhållanden på wellpappmarknaden", av SPK, daterad september 1972, s. 49; Sveriges officiella statistik, *Utrikeshandel: del 1* (1972).

Svensk-finsk wellpappkonflikt 1968

Av diagram 4.1 framgår också att Finland tillfälligt övertog rollen som den viktigaste exportören av wellpapp till Sverige 1967-1968. Detta förklaras dels av det dansk-svenska hemmamarknadsskyddsavtalet, dels av att den finska exportorganisationen Converta ingick ett försäljningsavtal med den svenska wellpapptillverkaren Robert Skarstedt AB i mars 1967. Avtalet registrerades senare i det svenska kartellregistret (nr 2617).

Converta representerade samtliga fyra finska wellpapptillverkare och hade ansvar för utlandsförsäljningen av konverterade pappersprodukter. Enligt avtalet fick Robert Skarstedt ensamförsäljningsrätt för finsk wellpapp i Sverige i första hand fram till våren 1970. Det svenska företaget åtog sig också att köpa vissa minimikvantiteter, vilka successivt skulle öka från 1 400 ton det första året till 5 000 ton det tredje året. Vidare skulle Robert Skarstedt verka för att svenska producenter inte skulle exportera wellpapp till Finland. Utifall att den svenska exporten ändå skulle överstiga 250 ton per kalenderår åtog sig företaget, att utöver fastställda minimikvantiteter göra motköp motsvarande halva den kvantitet som exporterats från Sverige till Finland.²⁹¹

²⁹⁰ RA NO, F1:322, dnr 37/70, aktbilaga 5b, Hemmamarknadsskyddsavtal beträffande wellpapp: komplettering till SPK:s utredning "Konkurrensförhållanden på wellpappmarknaden", av SPK, daterad september 1972, s. 49.

²⁹¹ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2617, avtal mellan Converta och Robert Skarstedt AB, daterat 9 mars 1967.

Överenskommelsen mellan Robert Skarstedt och Conventa blev känd för de övriga svenska producenterna i mars 1968 och resulterade i kraftiga aktiviteter inom SWIF.²⁹² Kritiken riktades främst mot den finska organisationen och deras intrång på den svenska marknaden. De svenska fabrikanterna menade att avtalet gynnade Finland ensidigt. Vidare var de kritiska mot att finska försäljningsrepresentanter hade placerats i Stockholm och Malmö samt att det förekom okontrollerad finsk försäljning i Norrland.²⁹³

Från svensk sida menade man att de finska aktiviteterna skadade såväl den svenska wellpappmarknaden som det nordiska samarbetet. Grundkravet var därför att de finska tillverkarna skulle upphöra med sin verksamhet i Sverige. I annat fall hade svenskarna för avsikt att starta försäljning i Finland och på finska exportmarknader, företrädesvis i Östeuropa.

Under våren och försommaren 1968 förde parterna flera samtal och underhandlingar. Vid slutförhandlingarna den 18 juni meddelades att den fria finska försäljningen i Norrland i stället skulle kanaliseras genom Robert Skarstedt. Detta företag fick också rätt att vägra godkänna offerter som bedömdes som otillfredsställande, med hänsyn till den svenska prisnivån och till rimlig lönsamhet.

De finska parterna gick också med på att ersätta tidigare fastställda minimikvantiteter för andra och tredje avtalsåret med riktkvantiteter á 3 000 ton per år. Vidare bekräftades att det inte var aktuellt att placera några försäljningsrepresentanter i Sverige. Samtidigt meddelade svenskarna att man tills vidare inte planerade några försäljningsaktiviteter i Finland. Från svensk sida ville man dock inte avsäga sin principiella rätt att marknadsföra wellpapp i Finland. I sådana fall skulle dock normal lönsamhet iakttas samtidigt som den gällande prisnivån i Finland skulle respekteras.²⁹⁴

I praktiken innebar överenskommelsen en form av hemmamarknadsskydd där den finska parten lovade att begränsa sin export till Sverige och där den svenska parten uttalade sig om att tillsvidare avstå försäljning på den finska marknaden. En redogörelse av avtalets innebörd infördes också i kartellregistret (nr 2616).

Den finska exporten till Sverige nådde dock inte de volymer som nämndes i 1968 års överenskommelse. Det året stannade den finska Sverigeexporten på 1 998 ton och året därpå blev den inte högre än 1 599 ton. Sannolikt förklaras detta av att Robert Skarstedt ingick en principöverenskommelse med den svenska wellpappsproducenten Förenade Well AB redan innan slutförhandlingarna med Conventa genomfördes i juni 1968. Därigenom blev den svenska firman inte ensidigt hänvisad till import vid perioder av hög efterfrågan.²⁹⁵

²⁹² Utdrag ur protokoll till förhandlingsmöte den 17 januari 1967, källa: RA NO, F1:271, dnr 176/68, aktbilaga 2b, Konkurrensförhållanden på wellpappmarknaden, av SPK, daterad april 1969, s. 29–30.

²⁹³ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2616, protokoll från årsmöte med SWIF den 23 april 1968, § 16.

²⁹⁴ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2616, protokoll från förhandlingar mellan representanter för finska och svenska wellpappfabriker i Stockholm den 18 juni 1968.

²⁹⁵ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2616, cirkulär från SWIF, daterat den 11 juni 1968.

Det är viktigt att notera att principöverenskommelsen med Förenade Well skedde i fullt samförstånd med SWIF:s övriga medlemmar. Sannolikt mörkades överenskommelsen också i samband med Finlandsförhandlingen drygt en vecka senare, för i annat fall borde inte svenskarna accepterat att riktkvantiteterna för den finska exporten till Sverige sattes så högt som 3 000 ton per år.

I januari 1970 förnyade ändå Robert Skarstedt sitt avtal med Conventa. I det nya avtalet stadfästes också att båda parterna aktivt skulle sträva för att nå upp till 3 000 ton per år, men att det förutsattes att leveranserna kunde ske till konkurrenskraftiga priser och leveranstider.²⁹⁶ Den finska Sverigeexporten kom att stiga under 1970, men bara till 2 010 ton. Och året därpå sas avtalet med Conventa upp, vilket fick till följd att exporten sjönk till 723 ton. Därmed kom den finska andelen av Sveriges wellpappimport att minska till 12 procent, se diagram 4.1.

Uppsägningen av det svensk-finska avtalet innebar också att hemmamarknadsskyddsavtalet upphörde vid 1971 års utgång, något som också senare bekräftades av SWIF.²⁹⁷

Wellpappavtalens betydelse

Utifrån diagram 4.1 kan vi tydligt se att överenskommelserna om svensk-danskt hemmamarknadsskydd 1967 och om svensk-finskt hemmamarknadsskydd 1968–1971 medförde markant minskad svensk import.

I en SPK-undersökning som publicerades 1973 konstaterades också att det förekom stora prisskillnader mellan de nordiska länderna. I Sverige salufördes finsk wellpapp till priser som låg 25–30 procent under de svenska, medan den danska prisnivån var cirka 10 procent lägre än i Sverige. De norska priserna var däremot högre än de svenska. Prisskillnaderna var som mest påtagliga efter att valutorna i Danmark och Finland devalverats under hösten 1967.²⁹⁸

Wellpapp brukar dock betraktas som en typisk hemmamarknadsprodukt. Dels beror detta på att wellpappemballage är skrymmande vilket medför höga fraktkostnader. Dels beror det på önskemål om nära kontakt mellan kund och säljare, vilket förklaras av att wellpappvarorna uteslutande säljs som kundanpassade beställningsvaror och att endast ett fåtal standardprodukter lagerhålls. Detta bidrar till att internationell konkurrens försvåras. Med tanke på att wellpapp försålles tullfritt inom Efta torde det ändå varit lönsamt att importera finskt wellpapp till norra Sverige och dansk wellpapp till södra Sverige. Denna tes får också stöd av SPK:s utredning.

Den svenska wellpappimporten kom uteslutande från de nordiska grannländerna. Exempelvis stod dessa i genomsnitt för 96 procent av Sveriges import 1966–1972, se diagram 4.1. Handelsstatistiken visar också att importen ökade under dessa år. Men samtidigt ska påtalas att även exporten ökade och att Sverige hela tiden hade ett exportöverskott av wellpapp. De viktigaste avnämrländerna för svensk export var Danmark följt av Algeriet och Norge.

²⁹⁶ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2617, representantavtal daterat den 27 januari 1970.

²⁹⁷ RA Kartellregistret, D7:200, avtal 2616, skrivelse till SPK från SWIF, daterad den 4 september 1972.

²⁹⁸ *Pris- och kartellfrågor* (1973), nr 1, s. 24–25.

Den begränsade inomnordiska handeln av wellpapp kan dock inte enkom förklaras av hemmamarknadsskyddsavtal, höga fraktkostnader och en allmän önskan om goda kontakter mellan köpare och säljare. En annan viktig förklaringsfaktor är nämligen att den nordiska wellpappindustrin kännetecknades av såväl vertikal som horisontell integration. Åtta av elva svenska och alla fyra finska wellpapproducenter var genom ägarförhållanden direkt knutna till pappersindustrin. I Norge var den vertikala integrationen inte lika utpräglad men Pettersonkoncernen ägde två av sju norska fabriker. Som redan nämnts var svenska SCA hälftenägare i Colon som dominerande den danska branschen. Även svenska Westerviks Pappersbruk AB ägde en dansk wellpappfabrik.²⁹⁹

Hemmamarknadsskyddsavtalen avvecklas och Scanorganisationerna ombildas

NO:s ifrågasättande 1966

År 1966 initierade NO en undersökning av de tre kvarvarande avtalen om hemmamarknadsskydd för papper (nr 467, 469 och 1797). I en pm från samma år konstaterade NO också att de tre nordiska länderna i princip var helt självförsörjande på papper och kartong. Omkring 60 procent av den svenska produktionen exporterades och importen motsvarade bara 3 procent av förbrukningen. Merparten av exporten kom dessutom från Västtyskland, medan Finland och Norge endast stod för 18 respektive 4 procent.

NO menade dock att den svenska marknaden borde vara intressant för de finska och norska fabrikanterna. Detta inte minst med tanke på att den svenska per capita-förbrukningen var 77 respektive 49 procent högre än den finska och den norska. NO konstaterade också att den begränsade inomnordiska handeln torde vara en följd av de sedan länge etablerade avtalen om hemmamarknadsskydd. Vidare antydde att avtalen hade negativa effekter både för konsumenter och för industrin:

Därest avtalen inte funnits, hade måhända en ökad specialisering kunnat åstadkommas inom Norden och genom ökad konkurrens de minst effektiva enheterna utmönstrats. Hemmamarknadsskyddsavtalen kan alltså ha medverkat till en konservering av pappersindustrins struktur.³⁰⁰

Som stöd för sin kritik anförde NO att en svensk grossist 1965 hade nekats att köpa färgat postpapper från Norge. I det fallet hade SPF hävdat att två eller tre svenska bruk skulle kunna tillverka den önskade kvaliteten. Grossisten menade dock att leveranstiden i så fall skulle bli 4–6 veckor, vilket ansågs orimligt då kvaliteten fanns som lagervara i Norge. NO refererade även till ett svensk-norskt avtal om hemmamarknadsskydd för fiberskivor, vilket skulle medfört hindrad priskonkurrens (se även följande kapitel).

²⁹⁹ Ibid, s. 5–19.

³⁰⁰ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 1, pm angående hemmamarknadsskydd för papper och papp, daterad maj 1966, s. 23.

Således var det svårt att hitta konkreta bevis för att hemmamarknadsskyddsavtalen för papper verkligen hade skadlig verkan i form av orimligt höga priser eller bristande service gentemot kunderna. Däremot visade handelsstatistiken tydligt att pappershandeln mellan de nordiska länderna var väldigt begränsad.

I sin kritik lutade sig NO också mot Nyetableringssakkunnigas uttalande från 1951. Redan i kapitel 1 nämndes att sakkunniga klassade hemmamarknadsskyddsavtalen som principiellt olämpliga. I och för sig kunde sakkunniga se att det fanns ett behov av samarbete på exportmarknaden. Däremot uttryckte de stark tveksamhet till huruvida ett sådant samarbete verkligen var avhängt förekomsten av olika hemmamarknadsregleringar:

Men så mycket synes vara klart: argumentet att ett ömsesidigt nordiskt hemmamarknadsskydd jämte andra konkurrensbegränsningar berörande den svenska marknaden äro nödvändiga för att ge en grundval för ett samarbete på exportmarknaden, har ett alldeles för ovisst värde för att allmänt kunna tillmätas avgörande betydelse vid bedömning av de konkurrenshinder, som avse hemmamarknaden. Det förefaller sålunda att, som det i regel skulle vara att föredraga att bedöma dessa konkurrenshinder uteslutande från synpunkten av deras verkningar på den svenska marknaden.³⁰¹

Sakkunniga menade således att de konkurrensvårdande myndigheterna i Sverige, skulle bedöma såväl inhemska prisregleringar som avtal om hemmamarknadsskydd utifrån vilken skadlig verkan de hade på den svenska marknaden och att hänsyn inte skulle tas till huruvida dessa gynnade exporten eller inte. Utifrån den utgångspunkten gjorde NO också en skarp konklusion:

På grund av vad som upptagits torde kunna göras gällande att hemmamarknadsskyddsavtalen är ägnade att påverka prisbildningen, hämma verkningsförmågan inom näringslivet samt hindra eller försvåra annans näringsutövning. Med hänsyn även till värdet av ökad konkurrens på den nordiska marknaden och grundsatserna i EFTA-konventionen får avtalen sålunda anses medföra skadlig verkan i konkurrensbegränsningslagens mening.³⁰²

SPF menade tvärt emot att hemmamarknadsskyddsavtalen var en förutsättning för det nordiska exportsamarbetet. Föreningen hävdade att vid ett slopande av avtalen "skulle meningslösa aktioner på varandras hemmamarknader snabbt kunna leda till att grundvalen för exportsamarbetet undanrycktes."³⁰³

Enligt industrins bestämda uppfattning utgör emellertid hemmamarknadsskyddsavtalen en absolut förutsättning för exportsamarbetet och bör sålunda bedömas i första hand ur den synpunkten.³⁰⁴

³⁰¹ SOU 1951:27, s. 273.

³⁰² RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 1, pm angående hemmamarknadsskydd för papper och papp, daterad maj 1966, s. 27–28.

³⁰³ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 15b, skrivelse från SPF till NO, daterad den 15 november 1966, s. 3.

³⁰⁴ Ibid, s. 6.

I stället ansåg SPF att exporten borde inriktas på länder som saknade möjlighet att tillgodose sina egna behov av papper och kartong. Ur ett nationalekonomiskt perspektiv skulle detta också vara mer fördelaktigt än att exportera till ett nordiskt land, som hade goda möjligheter att själva tillgodose behoven på sin hemmamarknad. Vidare motsatte sig SPF påståendet att avtalen påverkade industristrukturen i negativ riktning och att de skulle ha en konserverande effekt.

SPF nämnde också att avtalen brukade tolkas liberalt och att dispenser kunde lämnas. Redan i sin ursprungliga pm hade NO dock konstaterat att dispensärendena i allmänhet gällde bagatellartade kvantiteter av kvaliteter eller pappersbredder som ändå inte producerades inom landet.

Att SPF var positivt inställda till hemmamarknadsskyddsavtalen är inte förvånande. Mer anmärkningsvärt är att flertalet övriga remissinstanser ej heller hade några starkare invändningar mot avtalen. Exempelvis såg vare sig Svenska Pappersgrossistförbundet eller Svenska Tidningsutgivareföreningen något behov av ingripande från NO:s sida.³⁰⁵

I slutet av 1960-talet hölls flera överläggningar mellan NO och Svenska Cellulosa- och Pappersbruksföreningen (SCPF). Den senare organisationen hade bildats 1968 genom sammanslagning av SPF, Svenska Cellulosaföreningen och Svenska Trämasseföreningen. I överläggningarna med NO vidhöll SCPF att hemmamarknadsskyddsavtalen hade en stor betydelse för exportsamarbetet. Samtidigt påtalade de att Norges tveksamhet inför en gemensam tullunion gjorde det olämpligt att börja förhandla med norrmännen om slopande av avtalen.³⁰⁶

NO ville dock se att avtalen avskaffades och hotade därför med att föra ärendet vidare till Näringsfrihetsrådet. I avvaktan på en utredning som pågick rörande konkurrensförhållandena på wellpappmarknaden blev dock ärendet kring övriga hemmamarknadsskyddsavtal liggande ända fram till 1972.

Ökad import och ökad kritik

I NO:s pm från 1966 framgår att en stor del av den inomnordiska pappershandeln gällde kraftpapper. År 1965 importerade Sverige 3 200 ton kraftpapper från Finland, samtidigt som exporten till Norge uppgick till 6 900 ton. Importen från de nordiska grannländerna motsvarade dock endast en procent av förbrukningen och mindre än en procent av den svenska exporten gick till Norge eller Finland.³⁰⁷

Den varugrupp där pappersimporten hade störst relativ betydelse var i stället mjukpapper. Åren 1963–1967 importerades i genomsnitt 2 280 ton mjukpapper till Sverige och denna siffra steg till 9 960 ton under perioden 1968–1972. Man kan

³⁰⁵ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 12, skrivelse från Svenska Pappersgrossistförbundet, daterad den 23 september 1966; aktbilaga 18, skrivelse från Svenska Tidningsutgivareföreningen, daterad den 30 november 1966.

³⁰⁶ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 24, minnesanteckningar från sammanträde den 19 september 1968; aktbilaga 25, minnesanteckningar från sammanträde den 29 januari 1969.

³⁰⁷ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 1, pm angående hemmamarknadsskydd för papper och papp, daterad maj 1966, s. 12–14.

också se en tydlig trend där importens marknadsandel samtidigt ökade från en nivå på 2–4 procent till drygt 8 procent.³⁰⁸

Ökningen bestod främst av ökad import av kräppat sulfitpapper från Finland. Detta papper levererades på rullar och konverterades sedan till hushålls- och toalettpapper. Fram till 1969 skedde importen huvudsakligen från Nederländerna, men från 1970 började stora kvantiteter att importeras från Finland. Importen steg också från knappt 3 000 ton 1970 till närmare 15 000 ton 1973.³⁰⁹

Noterbart är också att denna import skedde utan att dispens från hemmamarknadsskyddet medgivits.³¹⁰ Möjligen kan godtagandet av denna handel ses som en pragmatisk lösning för att förhindra onödiga fraktkostnader. Eftersom konverterade produkter inte omfattades av hemmamarknadsskydd hade det nämligen varit fritt fram att importera hushålls- och toalettpapper. Detta skulle dock resulterat i extremt höga fraktkostnader som undveks genom att i stället importera råpapper.

I början av 1970-talet restes alltmer kritik gentemot hemmamarknadsskyddsavtalen. Exempelvis menade Svenska Boktryckareföreningen och Sveriges Grafiska Industrieförbund att deras medlemmar förlorade många orders till finska bok-, tapet- och blankettryckerier. Då inga importhinder förelåg för tryckt papper kunde dessa köpa billigt finskt papper och sedan exportera de färdiga trycksakerna till Sverige.³¹¹

Likaså blev en svensk tillverkare av papperssäckar nekad att köpa finskt säckpapper. När samme tillverkare lämnade offerter i Norge fick han dessutom hot om att en av hans svenska leverantörer skulle sluta leverera papper utifall att offerterna till Norge inte upphörde. Eftersom papperssäckar klassas som konverterade produkter fanns egentligen inga laga hinder för dylik svensk-norsk handel.³¹²

Hösten 1972 slutförde SPK en utredning kring det svensk-finska hemmamarknadsskyddsavtalet för wellpapp och i denna fastslogs att avtalet utgjort ett effektivt hinder för svenska wellpappkonsumenter att i någon större skala erhålla billigt wellpappemballage från finska tillverkare. Utifrån detta antog NO att de övriga avtalen om hemmamarknadsskydd för papper skulle medföra liknande effekter och därför hemställde NO att SCPF skulle överväga att medverka till att upphäva avtalen.³¹³

EG-närmande och nya tullbarriärer

De nordiska avtalen för hemmamarknadsskydd upphörde formellt vid årsskiftet 1973/1974. NO:s roll i detta var inte oviktig, då man sedan 1966 fört en enträgen diskussion med den svenska branschföreningen kring en eventuell avveckling. Men

³⁰⁸ RA NO, F1:433, dnr 174/73, aktbilaga 1, Mjukpappersmarknadens struktur, SPK-utredning, daterad den 7 juni 1973, s. 11.

³⁰⁹ Sveriges officiella statistik, *Utrikeshandel: del 1* (1968–1973).

³¹⁰ RA NO, F1:433, dnr 174/73, aktbilaga 1, Mjukpappersmarknadens struktur, SPK-utredning, daterad den 7 juni 1973, s. 43.

³¹¹ RA NO, F1:205, dnr 94/66, minnesanteckningar, daterade den 14 augusti 1970 och den 4 maj 1971.

³¹² RA NO, F1:237, dnr 102/67, minnesanteckningar från besök hos Sven Hansson & Co AB, daterade den 29 september 1970.

³¹³ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 27, skrivelse från NO till SCPF, daterad den 12 oktober 1972.

det primära skälet till att avtalen avvecklades var i stället Eftaländernas EG-närmande. Som nämndes i kapitel 2 (s. 35–37), inleddes Sveriges diskussioner med EG i november 1970 och sedan genomfördes slutförhandlingarna om frihandelsavtalet under perioden december 1971 till juli 1972.³¹⁴

Den svenska regeringens beslut i mars 1971 om att stänga dörren till ett svenskt EG-medlemskap väckte dock stark kritik från SCPF. Exempelvis menade föreningens vd Lars Sjunnesson att detta fick allvarliga konsekvenser för den svenska skogsindustrin:

Så länge frågan om Sveriges anslutningsform dessförinnan hållits öppen, hade den protektionistiskt inriktade kontinentala pappersindustrin haft den inställningen att några undantag knappast kunde påyrkas men att möjligen vissa modifikationer skulle kunna uppnås vid den framtida uppgörelsen. När det emellertid blev klart att Sverige inte sökte fullt medlemskap, ändrade den kontinentala pappersindustrin sin attityd och framförde hos sina respektive regeringar krav på totalt undantag för nordisk pappersindustri, vilka krav senare syntes i betydande utsträckning ha vunnit gehör.³¹⁵

Kraven på särbehandling drevs framförallt av pappersindustrin i Frankrike och Italien, men stöddes också av den brittiska industrin. Pappersindustrierna i dessa länder drogs med stora strukturproblem och planer fanns för omfattande strukturrationaliseringar. Men då dessa förväntades bli tidskrävande önskades en långvarig övergångstid för att de kontinentala bruken skulle kunna konkurrera med de nordiska under tiden.³¹⁶

Det är oklart huruvida det verkligen framfördes officiella krav på att den nordiska pappersexporten skulle undantas helt och hållet i frihandelsdiskussionerna mellan EG och Efta. Däremot uttalade EG-länderna krav på att EG-tullarna vid nordisk pappersexport skulle avvecklas successivt fram till den 1 januari 1985.³¹⁷ Efter förhandlingar kortades övergångstiden dock med ett år.

I dessa förhandlingar representerades den svenska pappersindustrin av SCPF:s handelspolitiska grupp som leddes av föreningens vd. Denna grupp hade nära kontakt med handelsministern och de svenska förhandlarna som leddes av ambassadör Sverker Åström.

³¹⁴ Här kan dock påtalas att de svenska konkurrensmyndigheterna även hade begränsad inblandning i utarbetandet av frihandelsavtalet. Förhandlingarna skedde nämligen dels i plenarmöten med delegationschefer, dels vid olika expertmöten med olika arbetsgrupper för exempelvis industrivaror, jordbruksprodukter, undantagsregler och konkurrensfrågor. De svenska konkurrensmyndigheterna torde därför ha haft en viss inblandning i utformningen av de slutliga avtalen. Källa: Handelsdepartementet (1974), s. 268.

³¹⁵ CFN SCPF, protokoll 1967–1971, protokoll från extra sammanträde med SCPF den 23 november 1971, § 5.

³¹⁶ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:28, Scangreaseproof: verkställande direktörens berättelse över verksamhetsåret 1971, s. 2–4.

³¹⁷ CFN SCPF, protokoll 1967–1971, protokoll från extra sammanträde med SCPF den 23 november 1971, § 5.

Den långsamma tullavvecklingen var ej heller den enda konkurrensnackdelen för den nordiska pappersindustrin. Enligt avtalet fick EG-kommissionen nämligen rätt att besluta om kvantitativa ramar, så kallade plafonder, inom vilka övergångstullarna skulle gälla. All export som översteg dessa plafonder skulle beläggas med samma tull som EG tillämpade mot utomeuropeiska länder.

Ett viktigt motiv bakom dessa plafonder var sannolikt att flera av EG-länderna hade starka önskemål om att den nordiska massaindustrin i högre grad skulle fungera som råvaruleverantör till EG:s pappersindustri. De nordiska skogsindustrialagen var dock måttligt intresserade av detta, inte minst med tanke på att det vid denna tid fanns en påtaglig oro för en annalkande skogsbrist i Norden. Från den nordiska industrins sida gjordes därför stora satsningar på nya vedsnåla tekniker såsom termomekanisk massa, men också på ökad användning av returpapper. Likaså kom förädlingsgraden att stiga, vilket resulterade i att andelen integrerade massa- och pappersbruk ökade.³¹⁸

I sammanhanget bör det dock påtalas att det sedan tidigare fanns möjlighet att tullfritt exportera stora kvantiteter pappersmassa och tidningspapper till EG. Dessa så kallade nolltullskontingenter stod för en betydande del av den svenska skogsindustrins export och de skulle också bibehållas efter 1973.³¹⁹ Avsaknaden av tullar på pappersmassa visar återigen på den kontinentala pappersindustrins önskan om att Norden skulle fungera som råvaruleverantör till EG.

SCPF var också mycket kritiska till att tullbarriärer skulle återupprättas mellan tidigare Eftamedlemmar, vilket man menade stred mot EG:s principuttalanden.³²⁰ Från Danmark erhöles dock löften om att tillämpa maximala nolltullskontingenter vid svensk export av papper under hela övergångstiden. Från Storbritannien gavs dock inga sådana löften, vilket givetvis ökade SCPF:s frustration.

Scanorganisationerna ombildas

En direkt konsekvens av de nordiska ländernas EG-närmande var att Scanorganisationernas samarbete behövde revideras. Redan när det 1970 stod klart att Norge avsåg att söka fullt medlemskap i EG började Scanorganisationerna att förbereda sig för en norsk EG-anslutning. Framförallt rörde det sig om ett intensivt utredningsarbete, med syfte att skapa sådana arbetsformer som skulle stå i samklang med EG:s konkurrensregler.³²¹

Det är också tydligt att Norge intog en särställning i Scansamarbetet under perioden mars 1971 till september 1972, eftersom landet till skillnad från Sverige och Finland var inställda på EG-medlemskap. Trots att Norge slutligen valde att kvarstå i Efta medförde 1973 års frihandelsavtal att EG:s konkurrensregler ändå skulle gälla

³¹⁸ Ekheimer, Patrik, *Tidningspapper av returpapper: den svenska massa- och pappersindustrins omvandling under senare delen av 1900-talet* (Göteborg, 2006), s. 26–28, 40–43 & 110–111.

³¹⁹ Prop. 1972:135, s. 42.

³²⁰ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:28, Scangreaseproof: verkställande direktörens berättelse över verksamhetsåret 1971, s. 2–4.

³²¹ Dahlén (1972), bilaga A, s. 12.

för handeln mellan de två handelsblocken. Då EG-lagstiftningen utgick från förbudsprincipen innebar detta en mer restriktiv hållning gentemot Scanorganisationernas exportsamarbete.³²²

Från den nordiska industrins sida ansåg man sig därför vara tvungna att föra en hänsynsfull exportpolitik på EG-marknaderna. En viktig förklaring till denna försiktiga hållning var att EG-kommissionen hade ett reellt mandat att vidta åtgärder vid pris- och kvantitetstryck.³²³

På papperet innebar Scanorganisationernas omdaning att de rena kartellsamarbetena togs bort och att organisationerna i stället skulle fungera som diskussionsforum. Den nya ordningen krävde helt nya och kraftigt förenklade stadgar. Enligt de nya portalparagraferna skulle föreningarnas ändamål vara "att genom information, utredningsverksamhet och statistik främja exporten av [exempelvis] kraftpapper från Finland, Norge och Sverige (medlemsland)."³²⁴

I en SPK-undersökning från 1984 konstaterades också att föreningarna stadgeenliga ändamål var att främja exporten av papper och papp och att föreningarna främst skulle:

- verka för ett främjande av förbrukningen av papper och papp
- vara ett forum för utbyte av åsikter och erfarenheter mellan tillverkare av papper och papp
- bedriva marknadsstudier och allmän marknadsinformationsverksamhet
- insamla och bearbeta för branschen sammanfattande statistik³²⁵

I den tidigare refererade utredningen över Scankrafts framtida arbetsformer framgår dock tydligt att det fanns önskemål om att bibehålla kartellsamarbetet, om än på ett mer informellt plan:

Av politiska skäl är det troligt att ett lösare och förändrat sätt måste komma fram för prissamarbete på exporten. Scankraft måste arbeta i anonymare former och då är den nuvarande pris- och rabattpolitiken för komplicerad. Man måste hitta ett annat sätt att leda priserna på. Det är också viktigt att intrycket av Scankraft blir mer av en organisation som håller på med information, marknadsanalys, kanske varumärke, statistiska arbetsuppgifter mm.³²⁶

³²² Lidgard, Hans-Henrik, "Sverige – EEG och konkurrensen" i *Svensk Juristtidning* (1974), nr 1, s. 18–33.

³²³ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 30, minnesanteckningar från möte mellan NO och SCPF, daterade den 18 december 1972.

³²⁴ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:27, Scankrafts stadgar, daterade den 22 november 1972, § 1.

³²⁵ RA NO-H, F1:86, H668, Scanorganisationerna: en förstudie, SPK-utredning, daterad den 20 november 1984, s. 3.

³²⁶ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:30, Rapport nr. 1, "Brukens synpunkter på Scankraft framtida verksamhetsuppgifter, konsultrapport från Asbjörn Habberstad A/S, daterad januari 1971, s. 19.

Niklas Jensen-Eriksen har visat Scanorganisationernas omdaning i flera fall endast var kosmetisk och att kartellsamarbetena fortgick inofficiellt trots att organisationerna ombildades till exportfrämjande institut.³²⁷ Tidigare forskning har också visat att Scannevs tillämpade produktionsinskränkningar för nytillkommen kapacitet i slutet av 1970-talet och början av 1980-talet.³²⁸

Samtidigt som de gamla Scanorganisationerna ombildades inrättades en helt ny organisation, Nordprint, för samarbete mellan de nordiska exportörerna av journalpapper. Tidigare hade exporten av journalpapper varit relativt blygsam, men i början av 1970-talet började volymerna att bli mer betydande.³²⁹ Tillkomsten av Nordprint 1973 föregicks också av en sammanslagning av Scanpergamyn och Scangreaseproof 1970. Det nya Scangreaseproof kom 1983 att införlivas Scansulfit.³³⁰

Avvecklingen och dess konsekvenser

I tidigare avsnitt har det framgått att SPF/SCPF menade att hemmamarknadsskyddsavtalen var en absolut förutsättning för exportsamarbetet. Eftersom detta, i alla fall officiellt, var på väg att slopas kunde SCPF inte längre hänvisa till det argumentet i kontakterna med NO. När SCPF träffade NO för överläggningar i december 1972 angavs i stället hotet från den finska pappersindustrin som det främsta argumentet mot ett eventuellt slopande av avtalen.³³¹

Finska devalveringar i kombination med reglerade hemmamarknadspriser i Finland hade medfört ett ökat finskt intresse för export. Från svensk sida fanns därför en oro för att finsk industri skulle dumpa papper på den svenska marknaden. Enligt SCPF hade de svenska företagen ej heller möjlighet att bedriva försäljning på den finska marknaden. SCPF påtalade också att EG:s plafondsysteem sannolikt skulle öka finska producenters benägenhet att höja sin avsättning i Sverige, detta eftersom produktionen antogs öka snabbare än plafonderna. NO framhöll dock att det fanns en gräns mellan normal nyttig konkurrens och dumpning och att det fanns regler för att komma tillrätta med eventuell dumpning.

Under vårvintern 1973 sa sig SCPF ändå vara beredda att avveckla hemmamarknadsskyddsavtalen. Vid den tidpunkten var dock finländarna tveksamma till en avveckling, bland annat på grund av det osäkra valutaläget.³³² Under sensommaren 1973 enades dock SCPF, De Norske Papirfabrikanter Felleskontor och Finska Pappersbruksföreningen om att alla hemmamarknadsskyddsavtal för papper skulle slopas vid 1973 års utgång.³³³

³²⁷ Jensen-Eriksen (2011).

³²⁸ Ekheimer (2006), s. 152.

³²⁹ RA NO-H, F1:86, H668, Scanorganisationerna: en förstudie, SPK-utredning, daterad den 20 november 1984, s. 35.

³³⁰ Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer, F1t:31, protokoll fört vid gemensamt föreningsmöte Scangreaseproof/Scansulfit den 24 november 1982, § 5.

³³¹ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 30, minnesanteckningar, daterade den 18 december 1972.

³³² RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 31, minnesanteckningar, daterade den 10 april 1973.

³³³ RA NO, F1:205, dnr 94/66, aktbilaga 33, skrivelse från SCPF till NO, daterad den 3 september 1973 & aktbilaga 35, beslut NO, daterat den 12 september 1973.

Dessa avtal var inte de enda hemmamarknadsskyddsavtalen som avvecklades i samband med Eftas frihandelsöverenskommelse med EG. I december 1973 meddelade även Svenska Kvarnföreningen att ett svensk-norsk-danskt avtal från 1962 om hemmamarknadsskydd för mjöl sagts upp till den 1 april 1974. Därmed kom även det avtalet (nr 2020) att strykas ur det svenska kartellregistret.³³⁴

I början av 1980-talet fick NO ändå indikationer på att hemmamarknadsskyddsavtalen för papper alltså upprätthölls. Flera inköpare hos svenska företag hade påtalat att de hade svårt att få offerter på wellpapp, kartong och finpapper från finska producenter. Ett företag hade också fått besked av Finsk-svenska handelskammaren att det inte var någon idé att begära offerter från finska tillverkare eftersom det fanns ett gentlemen's agreement om att inte exportera till varandras hemmamarknader.³³⁵ Även från norskt håll kom indikationer på att hemmamarknadsskyddsavtalen upprätthölls inom finpappersområdet och att Scanfin agerade för att detta avtal skulle upprätthållas.³³⁶

Bakgrunden var att det svenskägda grossistföretaget Pappersgruppen A/S hade ingått avtal om leveranser av svenskt finpapper till Svelvik Papirfabrik och en av Norges största finpappersgrossister Carl E Petersen & Son A/S. När Papirindustrins Sentralförbund fick kännedom om dessa avtal försökte de stoppa importen från Sverige. Deras argument var att finpapper tillverkades i tillräcklig mängd i Norge. Efter överläggningar mellan den svenska producenten Stora Kopparberg och de norska finpapperstillverkarna stoppades också handeln. Men sedan Prisrådet påtalat att skälen mot import från Sverige inte var tillräckligt starka återupptog Pappersgruppen delvis sina leveranser.³³⁷

Samtidigt hade SPK konstaterat att Scanfins agerande på exportmarknaden fått indirekta effekter på prissättningen på den svenska marknaden. Därav gav NO i uppdrag åt SPK att genomföra en undersökning av Scanorganisationernas verksamhet. Rapporten som hemligstämplades blev klar i november 1984. Varken SPK:s rapport eller NO:s efterföljande undersökning kunde bevisa att hemmamarknadsskyddsavtalen fortfarande existerade. SPK återgav dock ett brev från Scanfins vd från 1981 där denne hänvisades till "den för Scansamarbetet traditionella principen om 'hemmamarknadsskydd' ", vidare påtalades att den svenska försäljningen av finpapper i Norge ur Scanfins synvinkel stred "mot en av grundprinciperna för det nordiska samarbetet."³³⁸

Som en konsekvens av tidigare nämnda händelser valde de norska finpappersbruket också att lämna Scanfin 1981.³³⁹ Med stor sannolikhet bidrog detta till att den

³³⁴ *Pris- och kartellfrågor* (1974), nr 1–2, s. 76.

³³⁵ RA NO, F1:871, dnr 189/82, aktbilaga 1, skrivelse från NO till SPK, daterad den 3 juni 1982, s. 2.

³³⁶ *Pristidende* (1981), nr 18, s. 540–548.

³³⁷ RA NO-H, F1:86, H668, Scanorganisationerna: en förstudie, SPK-utredning, daterad den 20 november 1984, s. 39.

³³⁸ *Ibid*, bilaga 14.

³³⁹ Det kan dock påtalas att den norska finpappersindustrin hade stagnerat kraftigt under 1970-talet och endast ett mindre antal mer småskaliga bruk fanns kvar vid denna tidpunkt.

norska importen av svenskt finpapper ökade från 5 500 ton 1980 till 17 000 ton 1983. Den ökade handeln är anmärkningsvärd då den norska finpappersindustrin hade en produktionskapacitet på cirka 70 000 ton 1983 och att produktionen stannade på 54 000 ton. Därmed lyckades de svenska bruken att nå en marknadsandel på hela 20 procent för finpapper i Norge trots att det fanns stor outnyttjad kapacitet för inhemsk produktion.

Annars visade SPK:s utredning att den inomnordiska handeln generellt sett alltjämt var låg, detta trots en påtaglig ökning sedan hemmamarknadsskyddsavtalen hade slopats. Exempelvis steg Sveriges import av papper och kartong från Finland från knappt 70 000 ton 1972 till knappt 110 000 ton 1983. Detta innebar att andelen finskt papper på den svenska marknaden ökade från fem till knappt sju procent. Under samma period steg importen av norskt papper från 4 500 till 25 000 ton. Så trots ökade volymer stod Finland och Norge inte för mer än åtta procent av den totala försäljningen av papper och kartong i Sverige 1983.³⁴⁰

Den svenska försäljningen till Finland och Norge hade ökat snabbare, men var fortfarande begränsad. Mellan 1972 och 1983 steg exporten till Norge från 45 000 till 120 000 ton. Samtidigt steg exporten till Finland från 4 000 till 25 000 ton. Detta innebar att de två ländernas andel av Sveriges totala export ökade från 1,5 till drygt tre procent. När det gäller konverterade produkter hade Sveriges export till Norge och Finland ökat, liksom Finlands export till Sverige. Däremot hade Norges export av konverterade produkter till Sverige sjunkit.

SPK:s utredning visade också att den inomnordiska handeln till stora delar alltjämt skedde inom ett begränsat antal kvaliteter. Exempelvis importerade Sverige mycket journalpapper och vissa kraftpapperskvaliteter från Finland och fluting och mjukpapper från Norge. Den svenska exporten till Norge bestod bland annat av kraftliner, finpapper, mjukpapper och olika kartongkvaliteter. Denna uppdelning återspeglar också inom vilka kvaliteter respektive lands pappersindustri var framgångsrika och för vilka kvaliteter det förekom mer begränsad produktion inom mottagarlandet. Det var således ej frågan om någon omfattande dumpning från Finland, vilket SCPF tidigare varnat för.

Även inom Scansulfit förekom norsk kritik mot oönskad import från grannländerna. I samband med nedläggningen av ett norskt pappersbruk 1978 hänvisades till svårigheter som uppstått efter svenskt och finskt marknadsintrång. I absoluta tal rörde det sig inte om några stora volymer, men samtidigt är det tydligt att de relativa ökningarna var markanta. Exempelvis steg Sveriges export av mjukpapper till Norge från 2 500 ton 1972 till 15 000 ton 1983.³⁴¹

Sammanfattningsvis kunde SPK inte dra några tydliga slutsatser kring huruvida den ökade inomnordiska handeln berodde på slopandet av hemmamarknadsskyddsavtalen. SPK nämnde även flera tänkbara motiv till det norska motståndet mot ökad nordisk handel:

³⁴⁰ Ibid, s. 42.

³⁴¹ Ibid, s. 40–41.

Detta kan botten i dels att köparna ger företräde till det egna landets industri, dels en ovilja bland de på exporten samarbetande pappersbruken att ge sig in på varandras hemmamarknader eftersom de marknadsvinster företagen skulle kunna göra på marknader i de andra nordiska länderna troligen skulle motverkas av att företagen i motsvarande mån riskerar att förlora försäljningsandelar på den inhemska marknaden. Det långvariga exportsamarbetet mellan medlemsföretagen och dess företagsledare, försäljningschefer och andra representanter kan således ha medfört att företagen inte gärna har stört vare sig varandras hemmamarknader eller varandras kundkrets om inte uppenbara marknadsvinster stått att vinna.³⁴²

Mot bakgrund av vad som framkom i utredningen och av vissa kompletterande uttalanden från de olika Scanorganisationerna och några inköpsorganisationer valde NO att inte närmare utreda eventuell förekomst av inofficiella hemmamarknadsskyddsavtal.³⁴³

Däremot valde NO att göra en närmare undersökning av Nordprint, då det var den enda Scanorganisationen som tillämpade samordnad produktionsanpassning i samband med bristande efterfrågan. NO:s kritik gentemot Nordprint gällde framförallt hur organisationen delgav produktions- och försäljningsstatistik till sina medlemmar. Efter överläggningar med NO förklarade Nordprint att de skulle övergå till ländervis redovisning, varvid NO beslutade att inte driva ärendet vidare.³⁴⁴

Övriga internationella avtal i skogsindustrin

Av de 25 avtalen i tabell 4.1 har nio redan behandlats och ytterligare fem kommer att behandlas i kapitel 5 och kapitel 6. Återstående återfinns i tabell 4.3 och behandlas i följande avsnitt. Redan nu kan noteras att samtliga elva avtal ingicks mellan enskilda företag. Dessa avtal involverade således inte några intresseföreningar, vilket var fallet med resterande avtal i tabell 4.1 (s. 76). Flertalet av avtalen i tabell 4.3 gällde samarbeten mellan ett svenskt och ett utländskt företag. Ett av avtalen involverade dock fyra företag från tre olika länder och ett annat åtta företag från fyra länder.

³⁴² Ibid, s. 45.

³⁴³ RA NO, F1:871, dnr 189/82, aktilaga 21, beslut NO, daterat den 7 mars 1986.

³⁴⁴ RA NO, F1:1139, dnr 104/86, aktilaga 3, beslut NO, daterat den 9 april 1986.

Tabell 4.3 Internationella skogsindustriella avtal i det svenska kartellregistret

Avtals-nummer	Produkt	Typ av avtal
472	Hålkort	Avtal om exklusivitetsbestämmelser mellan ett amerikanskt företag och dess svenska kunder
1697	Snabbkopierings-papper	Exklusivavtal om begränsning av antalet återförsäljare mellan två västtyska, ett belgiskt och fem svenska företag
1774	Snabbkopierings-papper	Avtal om rabatter mellan ett västtyskt, ett belgiskt och två svenska företag
2496	Dambindor	Avtal om konkurrensklausul vid förvärv av norskt företag
2653	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan och produktionsuppdelning med ett norskt företag
2999	Nonwoven-produkter	Exklusivavtal mellan ett svenskt och ett finskt företag om försäljningssamverkan och produktionsuppdelning
3178	Tamponger	Exklusivavtal där ett svenskt företag fick ensamrätt för tillverkning och försäljning i Norden av ett västtyskt företag
3239	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan med ett danskt företag
3854	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan med ett danskt företag
4194	Pappersrullar	Avtal om konkurrensklausul med ett danskt företag
4376	Dörrar	Avtal om försäljningssamverkan och viss exklusivitet med ett danskt företag
4379	Takmaterial	Avtal om att utreda inbördes samverkan med ett norskt företag

Källa: RA Kartellregistret, D7:48, 130, 138, 193, 202, 221, 233, 238, 283, 304 & 316.

Försäljningssamverkan på dörrmarknaden

Fyra av avtalen i tabell 4.3 gällde försäljningssamarbeten på dörrområdet. Dessa är också de enda internationella skogsindustriella avtal om försäljningssamverkan i det svenska kartellregistret. Som redan nämnts kan noteras att avtal 3239 även innehöll regleringar som i praktiken innebar en form av svenskt-danskt hemmamarknads-skydd. Vidare kan påtalas att det förekom ett omfattande samarbete när det gäller standardisering.

Långtgående Sverigesamarbete

I det svenska kartellregistret fanns förutom de tre internationella avtalen ytterligare fem inhemska samarbetsavtal på dörrområdet.³⁴⁵ Det äldsta av dessa ingicks sommaren 1961, efter att fyra av de ledande svenska dörrtillverkarna bildade ett gemensamt försäljningsbolag, Svenska Dörr AB. Det primära syftet var att stärka exportmöjligheterna genom att rationalisera såväl tillverkning som handel av dörrar. Samarbetet medförde dels att leveranserna kvoterades, dels en ökad specialisering bland delägarna. Exempelvis fick WST-hus i Forserum huvudansvaret för leveranser av dörrar till institutioner såsom skolor och sjukhus, Ji-Te AB i Åstorp för ytterdörrar och målade innerdörrar medan AB Gustav Kähr i Nybro inriktades mot färdiga innerdörrar och tillhörande karmar.³⁴⁶

Den fjärde delägaren i Svenska Dörr var Svenska Tändsticks AB (STAB), vilka bedrev tillverkning av dörrar genom dotterbolaget Star-produkter i Lidköping. Denna anläggning hade etablerats under andra världskriget och kan liksom den samtida fi-

³⁴⁵ Avtal nr 1914, 2974, 3080, 3174 och 3280.

³⁴⁶ Engelsekretson, Sören, *17 miljoner svenska dörrar* (Åstorp, 1985), s. 146–147.

berskivefabriken i Mariestad ses som tidiga exempel på STAB:s strävande om att diversifiera sin produktion. Under 1960- och 1970-talen kom STAB sedan att utvecklas till ett storskaligt konglomerat med skogsindustriellt fokus. Förutom dörrar och fiberskivor bedrevs tillverkning av bland annat papper, kartong, spånskivor, golv, fönster och köksinredning, men också av mer udda produkter såsom sopbilar och diverse mekaniska maskiner.

Ur konkurrenshänseende kan ett gemensamt försäljningsbolag av Svenska Dörrs typ medföra flera positiva effekter. Distributionskostnaderna kan sänkas och specialiseringen kan ökas genom långa produktionsserier och en långtgående arbetsfördelning. Samtidigt föreligger självklart en risk för minskad priskonkurrens om flera av landets ledande producenter samarbetar.

Riskerna för minskad priskonkurrens stärktes också av de faktum att Svenska Dörr hade en dominerande ställning på den svenska marknaden och att importkonkurrensen i det närmaste var obefintlig.³⁴⁷ Exempelvis uppgick Svenska Dörrs andel på den svenska marknaden till 62 procent 1963. Marknadsandelen för standarddörrar var dessutom ytterligare två procentenheter högre. NO kunde ändå inte finna att Svenska Dörr missbrukat sin marknadsställning. Tvärtom konstaterades att företaget snarare hållit lägre priser än flera av konkurrenterna.³⁴⁸

Ur delägarnas perspektiv kan samarbetet inom Svenska Dörr till stora delar betraktas som framgångsrikt, då deras försäljning kom att öka såväl inom landet som på exportmarknaderna. Samtidigt ska påpekas att det pågick en omfattande strukturomvandling inom dörrbranschen. I denna process hade STAB en central roll. Bland annat tog de successivt kontroll över samtliga delägare i Svenska Dörr, varvid samsamarbetsavtalet ströks ur det svenska kartellregistret 1978. STAB kom även att förvärva utländska dörrtillverkare som Fiona A/S i Danmark, Sagadøren A/S i Norge och Saastamoinen OY i Finland.³⁴⁹ I Sverige koncentrerade STAB, som bytte namn till Swedish Match AB 1980, sin dörrtillverkning till Forserum och Åstorp.

Tekniskt samarbete och standardisering

Utöver försäljningssamarbetet ingick Svenska Dörrs delägare ett särskilt avtal om teknisk samverkan där de enades om att utbyta patent och know-how samt om att samordna sin forskningsverksamhet.³⁵⁰ Under 1960-talet förekom även ett parallellt intensivt arbete för att komma överens om en internationell måttstandard. Detta bedrevs dels inom nationella och internationella standardiseringsorgan, dels inom den europeiska branschorganisationen för träbearbetande industri FEMIB.³⁵¹

³⁴⁷ Enligt 1963 års industristatistik uppgick saluvärdet för den svenska produktionen av dörrar och dörrkarmar till 137 miljoner kronor. Samma år uppgick importen till fyrahundratusen kronor och exporten till drygt fem miljoner kronor. Källa: Ibid, s. 2.

³⁴⁸ Ibid, s. 7–9.

³⁴⁹ Engelbrektson (1985), s. 201.

³⁵⁰ RA NO, F1:129, dnr 87/62, pm angående kartellavtal nr 1914 rörande Svenska Dörr AB, daterad den 11 oktober 1965.

³⁵¹ Fédération Européenne des Syndicats de Menuiseries Industrielles du Bâtiment.

Under förhandlingarna höll de nordiska representanterna en tydlig gemensam linje, vilket antogs ha bidragit till att en gemensam standard kunde etableras i början av 1970-talet.³⁵² Fram till dess hade ett normalt sortiment bestått av 200–300 olika dörrblad och lika många karmvarianter. Utöver detta salufördes ett stort sortiment av specialdörrar till bland annat sjukhus, skolor, kontor och hotell. Därav hade flera tillverkare också valt att begränsa sina sortiment av specialdörrar.

Genom den nya måttstandarden kunde sortimentet minskas betydligt. Samtidigt introducerade Svenska Dörr en helt ny innovation som också var av stor betydelse, det symmetriska dörrsetet, det vill säga en vändbar dörr. Fram till 1972 hade dörrar olika utföranden beroende på om de skulle vänster- eller högerhängas. Därmed tvingades även beslagstillverkare att saluföra lås och gångjärn i två olika utföranden.

Det nya systemet innebar att beslag och fastgöringspunkter placerades symmetriskt, att låskistan fick dubbelfunktion genom symmetrisk utformning och vändbar kolv, nya lättmonterade gångjärn med snap-in-funktion samt en helt ny sammansättningsmetod för karmar som tillät att sidostyckena kunde vändas och att tröskel och överstycke kunde byta plats utan att symmetrin rubbades.

Utvecklingsarbetet för det nya systemet skedde i nära samverkan mellan Svenska Dörr, en finsk låstillverkare och en norsk gångjärnstillverkare. Initialt blev systemet standard i Norden och Storbritannien, men det kom även att spridas globalt och det används alltjämt.³⁵³

Införandet av en ny standard medförde i och för sig att utbudet av dörrar och karmar ökade under en begränsad övergångsperiod. Samtidigt är det tydligt att det nya systemet innebar stora fördelar för såväl dörrfabrikanter och beslagstillverkare, som för återförsäljare, arkitekter, byggare, fastighetsförvaltare och bostadsinnehavare.

Exemplet med den vändbara dörren visar därför på ett påtagligt sätt att det kan finnas stora fördelar med tekniska samarbeten och samarbeten kring olika standarder. I sammanhanget kan också påtalas att Svenska Dörrs dominerande ställning bidrog till att företaget kunde introducera tekniska innovationer som snabbt blev etablerade på marknaden. Givetvis understödde även den ökade graden av standardisering till stordriftsfördelar, vilket säkerligen bidrog till att Svenska Dörr kunde ha en lägre prisbild än flera av sina svenska konkurrenter.

Svenskt-norskt exportsamarbete

Ett av syftena med Svenska Dörr var att samarbetet skulle förbättra delägarnas exportmöjligheter. I slutet av 1960-talet togs ytterligare ett steg för att stärka Svenska Dörrs ställning på den norska marknaden, vilken var den viktigaste utlandsmarknaden för de svenska dörrproducenterna. Efter förhandlingar enades Svenska Dörr och industrimannen Harald Løvenskiold 1969 om att inrätta ett gemensamt ägt försäljningsbolag Norske Dører A/S.

³⁵² Engelbrektson (1985), s. 166.

³⁵³ Ibid, s. 166–168.

Sedan tidigare ägde Harald Løvenskiold dörrproducenten Baerums Verk A/S och Løvenskiold-Vaekerø vilka försålde det förstnämnda företags produkter. Avtalet mellan Svenska Dörr och Løvenskiold innebar i första hand att parterna skulle bedriva gemensam försäljning på den norska marknaden. Vidare fanns ett uttalat syfte "att rationalisera och effektivisera tillverkningen" genom att fördela produktionen mellan parterna.³⁵⁴

Avtalet som registrerades i det svenska kartellregistret (nr 2653) trädde i kraft 1970 och skulle egentligen gällt till utgången av 1976, med möjlighet till förlängning.³⁵⁵ Efter ett priskrig mellan Norske Dører och norska Aall-Ulefos Brug sprack det svensk-norska samarbetet redan 1973. Därefter etablerades i stället ett rent norskt samarbete mellan Løvenskiold och Aall-Ulefos Brug. Svenska Dörr kom dock att bibehålla en betydande andel av den norska marknaden. Samtidigt bedrev danska Jutlandia och till en mindre del även finska Schauman export av dörrar till Norge.³⁵⁶

Under 1970-talet var den svenska exporten av dörrar till Norge betydligt större än den omvända handeln. Løvenskiold hävdade dock att de hade en marknadsandel på 5–6 procent i Sverige. Men samtidigt uttryckte Løvenskiolds ledning en oro för att svenskarna skulle överta hela den norska marknaden. För att möta den svenska konkurrensen startade bolaget också en helt ny dörrfabrik i Telemark våren 1977.

Svenskt-danskt exportsamarbete med hemmamarknadsskydd

I det svenska kartellregistret finns även ett avtal (nr 3239) om ett svensk-danskt försäljningssamarbete rörande dörrar. Avtalet ingicks mellan Svenska Dörr och Jutlandia A/S i december 1975 och gällde export till länder dit företagen sedan tidigare inte bedrev någon handel. Exporten skulle ske genom ett nybildat och gemensamt ägt företag Scan Door A/S.

Motivet till samarbetet var en önskan om att "förbättra beläggnings- och sysselsättningssituationen hos de berörda parterna i samband med den kraftiga nedgång av byggaktiviteter som skett på den nordiska marknaden".³⁵⁷ Samarbetet kan alltså ses som ett sätt att hantera överkapacitet som uppkommit i samband med en kraftig konjunkturedgång. Även om det primära syftet var att undslippa permitteringar och neddragning av produktionen bör det påtalas att det även fanns svaga förhoppningar om att den ökade exporten skulle kunna bidra till en framtida expansion.

Renodlade exportsamarbeten registrerades normalt inte att kartellregistret. Skälet till att Scan Door-samarbetet ändå registrerades var att avtalet även inkluderade en klausul om att den så kallade nordiska balansen skulle bibehållas:

³⁵⁴ RA Kartellregistret, D7:202, avtal 2653, samarbetsavtal mellan Svenska Dörr AB och Harald Løvenskiold, daterat den 15 juli 1969, § 15.

³⁵⁵ RA Kartellregistret, D7:202, avtal 2653, redogörelse för vissa bestämmelser i avtal 2653.

³⁵⁶ *Dagens Industri* (1977), den 18 februari.

³⁵⁷ RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktilaga 3, skrivelse från Svenska Dörr AB till NO, daterad den 22 mars 1976.

[Det] har förutsatts att förhållandet mellan de delar av parternas respektive produktion, som avsätts på den nordiska marknaden, i stort sett förblir oförändrat i förhållande till läget då överenskommelsen ingicks, dvs att den nordiska balansen bibehålles. Med bibehållen nordisk balans avses bl.a. att Svenska Dörrs export till Danmark överstiger Jutlandias export till Sverige med cirka 50 000 dörrset.³⁵⁸

Vid första anblick ser det ut som att avtalskonstruktionen främst gynnade Svenska Dörr, vilka härigenom tillförsäkrades en bibehållen dominerande ställning på den nordiska marknaden. Dessutom skulle leveranserna till Scan Door fördelas så att Svenska Dörr erhöll 60 procent av dessa och Jutlandia återstående 40 procent. I praktiken bidrog avtalet därför till en cementering av styrkeförhållandena mellan Svenska Dörr och Jutlandia. Ur svenska konkurrensmyndigheters perspektiv var detta problematiskt då importkonkurrensen därigenom försvagades samtidigt som Svenska Dörrs dominerande position befästes.

Klausulen om bibehållen nordisk balans hade dock tillkommit på initiativ av Jutlandia. Dessa tyckte också att Svenska Dörr hade en oroväckande stark ställning på nordiska marknaden och just därför önskade de ett avtalsskydd för att inte bli utkonkurrerade på den nordiska marknaden.³⁵⁹ Förutom löfte om bibehållen svensk-dansk balans påtalades även att Jutlandias export till Norge skulle kunna öka från 25 000 till 50 000 dörrset per år.³⁶⁰

I praktiken innebar reglerna om bibehållen nordisk balans en tydlig form av hemmamarknadsskydd. NO påtalade också att avtalet begränsade Jutlandias expansomöjligheter och därmed även deras möjligheter att priskonkurrera på den svenska marknaden. Vidare menade NO att kombinationen av Svenska Dörrs starka ställning och att importkonkurrensen begränsades var problematisk och därför gjorde NO upprepade påstötningar för att Scan Door skulle avskaffa balansklausulen. Svenska Dörr och Scan Door försökte dock att tona ned betydelsen av denna klausul samtidigt som de hävdade att den var "en naturlig utgångspunkt för samarbetet och också nödvändig med tanke på den stora kostnad som satsningen är förenad med".³⁶¹

Svenska Dörr påtalade också att de på sikt kunde tänka sig att slopa villkoret, förutsatt att exportsamarbetet utvecklades på ett positivt sätt. Under de första åren koncentrerade exporten till Storbritannien och Mellanöstern. Handeln med Storbritannien drogs dock med underskott. Däremot utvecklades Mellanösternhandeln väldigt

³⁵⁸ RA Kartellregistret, D7:238, avtal 3239, redogörelse för bestämmelser i överenskommelse mellan Svenska Dörr AB och Jutlandia A/S.

³⁵⁹ RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktilaga 13, skrivelse från Jutlandia Døre A/S till NO, daterad den 9 mars 1977.

³⁶⁰ RA Kartellregistret, D7:238, avtal 3239, protokoll från möte i Köpenhamn den 5 december 1975, komplement till Scan Door-avtalet.

³⁶¹ RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktilaga 4, minnesanteckningar från sammanträde, daterade den 6 april 1976.

positivt varvid Svenska Dörr i oktober 1977 kunde underrätta NO om att de var beredda att slopa balansvillkoret.³⁶²

Tre månader senare meddelade Svenska Dörr att de och Jutlandia kommit överens om att avveckla bestämmelserna om bibehållen nordisk balans och att de även skulle öka parternas självständighet på exportsidan.³⁶³ Det formella beslutet om att upplösa avtalet dröjde dock till september 1978 och enligt det skulle avtalet avvecklas helt och hållet vid 1978 års utgång. De båda företagen menade att de uppnått en viss stabilitet på marknaderna i Mellanöstern och de gjorde också bedömningen att de skulle kunna "driva denna utveckling vidare på ett effektivare sätt var för sig".³⁶⁴

Svenskt-danskt samarbete på den svenska marknaden

Den nordiska dörrmarknaden var fortsatt svag under senare delen av 1970-talet. Till stor del hängde detta samman med att byggandet alltså var lågt. Samtidigt fortsatte Swedish Match, genom uppköp av flera nordiska konkurrenter, att stärka sin roll som den dominerande nordiska aktören. I Sverige var Assi den näst största dörrproducenten, men bolagets dörrfabrik i Horndal i Dalarna drogs med stora förluster.

Hösten 1979 startade Assi ett samarbete med den största danska producenten Jutlandia. Till skillnad från samarbetet mellan Svenska Dörr och Jutlandia skulle den nya konstellationen samarbeta om försäljningen på den svenska marknaden. Bolagen bildade ett gemensamt dotterbolag, Royal Dörren AB (Royaldörren), vilket till 60 procent ägdes av Assi och till 40 procent av Jutlandia. Genom samordning av företagets verksamheter ville man skapa ett konkurrenskraftigt alternativ till Svenska Dörr. Uppstarten drog dock ut på tiden och verksamheten kom inte igång förrän under senhösten 1980.

Redan några månader senare kom ett helt nytt besked om en omfattande strukturaffär mellan Assi, Swedish Match och Södra Skogsägarna, se även kapitel 6 (s. 210). Bakgrunden till affären var den strukturstress som rådde i den svenska byggmaterialindustrin. Bostadsbyggandet hade minskat från 110 000 bostäder per år i början av 1970-talet till 47 000 bostäder 1980, detta samtidigt som renoveringssektorn stagnerat. Redan i den ursprungliga pressinformationen framgick att planen var att Assis dörrfabrik i Horndal skulle läggas ned och att Assis del i försäljningsbolaget Royaldörren skulle överföras till Swedish Match.³⁶⁵

Från NO:s sida uttrycktes betänkligheter mot affären då Swedish Match förväntades att få en mycket dominerande ställning på den svenska marknaden för dörrar liksom för köksinredningar. Royaldörrens grossister uttryckte också starka farhågor för

³⁶² RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktbilaga 15, minnesanteckningar från sammanträde, daterade den 6 oktober 1977.

³⁶³ RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktbilaga 19, skrivelse från NO till Monopoltilsynet i Köpenhamn, daterad den 7 juli 1977.

³⁶⁴ RA NO, F1:555, dnr 37/76, aktbilaga 20, skrivelse från Svenska Dörr AB till NO, daterade den 14 september 1978.

³⁶⁵ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktbilaga 1, pressmeddelande angående strukturförändring, daterade den 10 april 1981.

framtida prishöjningar som följd av minskad konkurrens. De senare ifrågasatte också varför Assis samarbete med Jutlandia inte fått prövas under längre tid.³⁶⁶

Assi menade dock att byggmarknaden försvagats ytterligare sedan samarbetet med Jutlandia inleddes och att Horndalsfabriken dragits med kraftiga negativa resultat under en lång följd av år. Därav skulle anläggningen lagts ned oberoende av affären med Swedish Match. Assi framhöll också att de gjort försök att hitta en lämplig köpare av fabriken i Horndal, men att detta misslyckats. Bland annat hade diskussioner förts med Jutlandia.³⁶⁷

Från producentsidan framhölls också att det alltjämt rådde stor överkapacitet på dörrmarknaden och att det var extra svårt att driva mellanstora anläggningar, vilka vare sig hade några mer betydande stordriftsfördelar eller det lilla företagsets förmåga att specialisera sig på enstaka nischprodukter. Swedish Matchs fabrik i Nybro är ett annat exempel på en mellanstor dörrfabrik som också lades ned i början av 1980-talet.

Även om NO hade starka betänkligheter mot att den starka koncentrationsökningen på dörrsidan, hade de inga befogenheter att motsätta sig beslut om nedläggning av enskilda fabriker. Däremot riktade NO kritik mot att Swedish Match skulle överta aktierna i Royaldörren och att de skulle samarbeta med Jutlandia. Tillsammans med de finska företagen Raumo Repola och Schauman sågs Jutlandia som de mest potenta konkurrenterna till Swedish Match på den svenska dörrmarknaden.³⁶⁸ Även nederländska Bruynzeel pekades ut som en tänkbar konkurrent.³⁶⁹

Enligt vissa uppgifter skulle strukturaffären leda till att Swedish Match skulle nå en andel på inemot 90 procent av den svenska dörrmarknaden. Företaget själva menade dock att andelen skulle bli omkring 75 procent för innerdörrar och något lägre för ytterdörrar. Oaktat vilket såg NO stora risker för att eventuella rationaliseringsvinster från det planerade samarbetet mellan Swedish Match och Jutlandia ändå inte skulle komma kunderna till godo.³⁷⁰

Jutlandias manöverutrymme var också begränsat då de varken hade resurser att förvärva Horndalsfabriken eller att driva Royaldörren i egen regi. Däremot föreslog de att Swedish Match skulle gå in som passiv minoritetsägare och att Jutlandia i så fall skulle öka sitt ägande till 60 procent. Swedish Match motsatte sig dock ett sådant upplägg. Däremot gick de med på att sälja en tioprocentig aktiepost för att därigenom dela ägandet lika.³⁷¹

³⁶⁶ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 3, skrivelse från NO till Assi, daterad den 13 maj 1981.

³⁶⁷ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 4, skrivelse från Assi till NO, daterad den 20 maj 1981; aktilaga 5, minnesanteckningar från sammanträde med NO och Assi, daterat den 27 maj 1981.

³⁶⁸ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 8, minnesanteckningar från sammanträde med NO och Swedish Match, daterat den 16 juni maj 1981.

³⁶⁹ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 2a, minnesanteckningar från NO-möte med Royaldörrens återförsäljare, daterade den 6 maj 1981.

³⁷⁰ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 10, skrivelse från NO till Assi och Swedish Match, daterad den 3 juli 1981.

³⁷¹ RA NO, F1:814, dnr 213/81, aktilaga 15b, minnesanteckningar från telefonsamtal med Jutlandia, daterade den 11 augusti 1981.

Det formella avtalet mellan Jutlandia och Swedish Match, om samarbete på den svenska marknaden genom Royaldörren, ingicks i augusti 1981 och gällde initialt till 1984 års utgång. Royaldörren skulle fortsätta verka som ett självständigt företag och i full konkurrens med inriktning att öka sin marknadsandel. Vidare skulle leveranserna till Royaldörren fördelas lika mellan Jutlandia och Swedish Match. Rent principiellt kan därför hävdas att avtalet även innefattade en enkel form av produktionsuppdelning. Men eftersom Royaldörren stod för en begränsad andel av Swedish Matches totala försäljning fick denna uppdelning ingen större praktisk betydelse. Avtalet registrerades omgående i det svenska kartellregistret (nr 3854).³⁷² Här kan också noteras att det ursprungliga avtalet om bildandet av Royaldörren från 1979 inte blivit registrerat tidigare.

I enlighet med EG:s regelverk hade Jutlandia även rätt att bedriva export till Sverige parallellt med Royaldörren. Denna möjlighet utnyttjades också då Jutlandia i november 1981 kom att ingå ett samarbetsavtal med svenska SP-snickerier, vilka bedrev tillverkning av dörrar i småländska Bor. Genom samarbetet erhöll Jutlandia en alternativ försäljningskanal till den svenska marknaden samtidigt som SP-snickerier fick möjlighet att erbjuda ett komplett sortiment av ytter- och innerdörrar på den svenska marknaden.³⁷³

Leveransavtalet var också en starkt bidragande orsak till att NO inte vidtog några åtgärder för att hindra Swedish Match inflytande i Royaldörren. Rent principiellt var dock NO mycket kritiska till att Swedish Match fick insyn och inflytande över en betydande del av importen, genom sitt delägarskap i Royaldörren.³⁷⁴ Att det rädde krisstämning i den svenska byggmaterialindustrin bidrog sannolikt till att NO inte drev vidare ärendet till Marknadsdomstolen (MD).

Swedish Matches koncernchef Gunnar Dahlsten hade exempelvis gått ut i medierna och hävdade att hela den svenska byggmaterialindustrin, med 30 000 anställda, var hotad. Dahlstens kritik riktades främst mot regeringen och dess passiva byggpolitik. Han menade också att Swedish Matches uppköpsstrategi handlade om att skaffa sig stordriftsfördelar och att uppköpen inte varit nödvändiga utifall att "byggandet legat på en acceptabel nivå".³⁷⁵

Dansk-svensk konflikt kring avsaknad konkurrens

Enligt Jutlandia fortlöpte samarbetet inom Royaldörren inte alls som avsett. Jutlandia hävdade att Swedish Matches agerande stred mot avtalet, då de inte lät Royaldörren "leve et selvstændigt og frit liv".³⁷⁶ I februari 1984 lämnade Jutlandia också en lång skrivelse till svenska NO där de i detalj redogjorde för hur Swedish Match på olika sätt försökt begränsa Jutlandias konkurrensmöjligheter. Genom skrivelsen ville

³⁷² RA Kartellregistret, D7:283, avtal 3854, beslut om kartellregistrering, daterat den 29 juni 1982.

³⁷³ *Helsingborgs Dagblad* (1981), den 24 november.

³⁷⁴ RA Kartellregistret, D7:283, avtal 3854, beslut NO, daterat den 15 februari 1982.

³⁷⁵ *Arbetet* (1981), den 28 oktober.

³⁷⁶ RA NO, F1:984, dnr 60/84, aktbilaga 1, skrivelse från Jutlandia till NO, daterad den 8 februari 1984, s. 2.

Jutlandia få hjälp att överta Royaldörren och skapa ett helägt och självständigt alternativ till Svenska Dörr på den svenska marknaden.

Jutlandias situation försvårades dessutom av att Swedish Match samtidigt förhandlade om att överta SP-snickerier från dess ägare Stora Kopparberg. Därigenom riskerade Jutlandia att förlora sin möjlighet att behålla en självständig försäljningskanal i Sverige. För Swedish Matchs vidkommande motiverades affären med att de ville bredda sitt sortiment av ytterdörrar så att det även skulle omfatta panelade ytterdörrar, vilket skulle ge dem en bättre bas för utlandssatsningar.

Under våren 1984 påtalade NO för Swedish Match att ett förvärv av dörrfabriken i Bor var olämpligt då det skulle ge Svenska Dörr en mycket stark dominans på den svenska marknaden. Då detta påpekande inte fick någon effekt valde, NO att driva ärendet vidare till MD. Enligt förvärvsbestämmelserna i konkurrensbegränsningslagen hade MD rätt att förbjuda företagsförvärv utifall att skadlig verkan inte kunde förhindras. Enligt uppgift från Tidningarnas Telegrambyrå hade NO aldrig tidigare krävt att MD skulle stoppa ett företagsförvärv.³⁷⁷

För att undvika ett ingripande från MD avbröt Swedish Match och Stora Kopparberg sina förhandlingar sommaren 1984 och några månader senare lämnades besked om att affären inte skulle bli av. NO kunde därmed konstatera att Svenska Dörr inte fick någon kontroll över Jutlandias försäljningskanal samtidigt som dörrfabriken i Bor kvarstod som ett relativt stort fristående företag.

Relationen mellan Svenska Dörr och Jutlandia fortsatte dock att försämrats. Hösten 1984 stod det klart att företagen inte kunde fortsätta driva Royaldörren tillsammans och vid årsskiftet lyckades företagen enas om att Jutlandia skulle förvärva Svenska Dörrens aktier i Royaldörren. Köpeskillingen blev dock högre än det nominella värdet och som eftergift för det brutna avtalet skulle Royaldörren köpa vissa kvantiteter av Svenska Dörr under 1985–1986.³⁷⁸

Eftersom Royaldörren övergick i Jutlandias ägo ströks avtal 3854 ur det svenska kartellregistret. Problematiken kring Svenska Dörrens dominerande ställning kvarstod dock. Exempelvis konstaterade SPK i december 1985 att företaget genom köp och nedläggningar blivit så dominerande på den svenska dörrmarknaden att de på ett avgörande sätt begränsat förutsättningarna för konkurrens från andra dörrtillverkare. Vidare menade SPK att det minskade konkurrenstrycket medfört större prisökningar på dörrar än på övriga snickeriprodukter.³⁷⁹

Nya nordiska samarbeten på dörrmarknaden

Parallellt med övertagandet av Royaldörren lyckades Jutlandia att inleda ett samarbete med den svenska återförsäljaren Beijer Byggmaterial AB (avtal 4376). Beijer hade tidigare försålt dörrar från bland annat Svenska Dörr, men enligt den nya överenskommelsen skulle företaget upphöra med att marknadsföra Svenska Dörrens pro-

³⁷⁷ Tidningarnas Telegrambyrå 1984-07-18 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

³⁷⁸ RA NO, F1:984, dnr 60/84, aktilaga 16, skrivelse från Jutlandia till NO, daterad den 29 april 1985.

³⁷⁹ Tidningarnas Telegrambyrå 1985-12-23 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

dukter och samtidigt skulle de då få ensamrätt att sälja Jutlandias dörrar i de 33 områden där de hade återförsäljare. Likaså åtog sig Beijer att göra vissa minimiinköp av Jutlandia.³⁸⁰

Under senare delen av 1980-talet skedde dessutom nya företagsförvärv som påverkade branschstrukturen på den svenska dörrmarknaden. I mars 1988 förvärvade Stora-koncernen hela Swedish Match. Efter påtryckningar från NO valde Stora dock att sälja dörrfabriken i Bor för att därigenom bevara viss konkurrens på dörrmarknaden.³⁸¹

Vidare kan nämnas att det förekom ett nära samarbete mellan Swedish Match och finska Rauma-Repola, vilket aldrig registrerades i det svenska kartellregistret. Hösten 1984 enades nämligen dessa företag om att samordna sina försäljningar på den finska marknaden. Sedan tidigare utgjorde Swedish Match, genom dotterbolaget Finska Dörr, den största dörrproducenten i Finland. Fram till 1983 hade Schauman varit näst störst, men då deras dörrtillverkning drogs med stora förluster hade beslut fattats om nedläggning och om att all utrustning skulle säljas till Swedish Match. Samtidigt enades Swedish Match och Rauma-Repola om att bilda ett gemensamt försäljningsbolag där de förstnämnda skulle äga 51 procent av aktierna och de senare återstående 49 procent. Den nya konstellationen förväntades kontrollera hela 90 procent av den finska marknaden.³⁸²

Sammanfattningsvis kan konstateras att den nordiska dörrmarknaden präglades av en omfattande kartellisering. Av de registrerade avtalen gällde flertalet försäljningssamverkan, men det förekom även marknadsuppdelning och tekniskt samarbete. Fyra av dörravtalen i det svenska kartellregistret innefattade utländska aktörer. Två av dessa gällde försäljning på den svenska marknaden, ett annat gällde försäljning på den norska marknaden medan det tredje gällde försäljning på nya och utomnordiska marknader. Vidare kan noteras att alla fyra avtalen tillkom i tider med låg efterfrågan och svag marknadsutveckling.

Avslutningsvis kan konstateras att den nordiska dörrmarknadens dekartellisering till stor del sammanföll med kraftiga koncentrationsökningar, vilket i stället resulterade i en tydlig oligopolsituation.

Exklusivavtal

I litteraturen påtalas ofta att det finns ett brett spektrum av olika kartelltyper och att det ofta är svårt att dra en tydlig gräns mellan legitima samarbeten (legitimate cooperation) och olaglig samverkan (illegitimate collusion).³⁸³ Samtidigt är det tydligt att

³⁸⁰ RA Kartellregistret, D7:316, avtal 4376, beslut om kartellregistrering, daterat den 26 november 1986 & samarbetsaftala mellem Beijer Byggmaterial AB og Jutlandia-koncernen.

³⁸¹ Ny ägare blev Vätterledens Invest som även ägde fönsterproducenten Traryd Fönster AB och Torup Snickerier AB. Källa: Tidningarnas Telegrambyrå 1989-06-28 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

³⁸² *Dagens Industri* (1984), den 18 september.

³⁸³ Fear (2007), s. 268.

litteraturen främst fokuserat på prissättnings- och marknadsdelningskarteller. Där-
emot har kategorin exklusivavtal innehaft en mer undanskymd position. Detta trots
att de varit mycket vanliga, bland annat i det svenska kartellregistret.

Kategorin exklusivavtal är en mycket heterogen, då den bland annat innefattar en-
samförsäljningsrätt, enmärkesklausul, leveransplikt, bestämmelser om köptvång och
nyetableringskontroll. Dylika avtal förekom främst inom detaljhandeln. Alla avtal
som inkluderade exklusivitetsbestämmelser i tabell 4.3 (s. 103), gällde förädlade och
konsumentnära produkter. Avtalet mellan Jutlandia och Beijer har redan behandlats.
Tre av de övriga avtalen gällde produkter där utländska företag hade patent på pro-
dukterna och i ett av fallen rörde det sig i stället om produkter som vidareförädlades
i Sverige. Avtalskonstruktionerna skilde sig dock väsentligt mellan avtalen.

Avtal om köptvång eller ensamförsäljningsrätt

Hålkortsavtalet (nr 472) innebar att de som hyrde hålkortsapparater från ameri-
kanska IBM var tvingade att köpa sina hålkort av samma företag. Köptvånget villko-
rades i IBM:s standardkontrakt och gällde således företagets samtliga svenska kun-
der. Det avtal som registrerades i kartellregistret hade ingåtts mellan IBM och Kung-
liga socialstyrelsen i november 1939 och gällde hyra av en alfabetisk bokföringsma-
skin modell IBM 405 med kringutrustning för 359 dollar i månaden.³⁸⁴

Avtalet om tamponger (nr 3178) gällde också en produkt där en utländsk firma
hade patent. I det fallet erhöll dock det svenska företaget Mölnlycke AB ensamrätt för
tillverkning och försäljning av tamponger av märket OB i hela Norden. Avtalet ingicks
ursprungligen med ingenjören Carl Hahn som själv varit med och utvecklat den mo-
derna tampongen, vilken började säljas på den tyska marknaden 1948. Namnet OB
härstör också från tyskans Ohne Binde. Initialt tillverkades tampongerna av bomull,
men senare började även viskos att användas. Mölnlyckes första avtal med Carl Hahn
ingicks 1953 och gällde endast den svenska marknaden. Det registrerade avtalet
ingicks 1957 och gällde fram till 1973, med möjlighet till förlängning.³⁸⁵

Även avtal 2999 från 1971 gällde ensamförsäljningsrätt, fast i detta fall gällde det
försäljning av lakan och örngott som tillverkats av materialet nonwoven, vilket leve-
rerats av det finska bolaget Tampella. Enligt avtalet skulle Tampella leverera
nonwoven till Mölnlycke AB, vilka sedan skulle sköta konvertering och marknadsfö-
ring. Båda parterna skulle dessutom sträva efter att utveckla marknadsanpassade
produkter.³⁸⁶

³⁸⁴ RA Kartellregistret, D7:48, avtal 472, sammanfattning av avtal mellan International Business
Machine Corporation, New York, å ena sidan, samt dess svenska kunder, å andra sidan, med exklu-
sivitetsbestämmelser beträffande hålkort.

³⁸⁵ RA Kartellregistret, D7:233, avtal 3178, redogörelse för vissa bestämmelser i licensavtal mellan
Mölnlycke AB, Göteborg, och Dr Carl Hahn GmbH, Västtyskland, angående menstruationstam-
ponger; Vertrag vom 28, Januar 1954.

³⁸⁶ RA Kartellregistret, D7:221, avtal 2999, sammanfattning av avtal mellan Mölnlycke AB, Göteborg,
och Oy Tampella AN, i Finland, angående viss ensamrätt i fråga om non-woven.

I Sverige benämndes nonwoven ursprungligen som flortyg. Initialt skedde tillverkning enligt textilindustriella processer, där antingen rayon eller syntetråvara användes. Kring 1970 började dock nonwoven att tillverkas enligt den så kallade våta metoden, vilken i stället utnyttjade pappersindustriella processer. I vissa fall skedde produktionen på ombyggda pappersmaskiner. Vid tillverkning enligt den våta metoden blandades rayonfiber vanligen med cellulosafiber och en mindre mängd syntetisk fiber samt bindemedel. I början av 1970-talet var Stora Kopparberg den enda större svenska producenten av nonwoven. Vid sidan om Mölnlycke bedrev även Almedahl-Alingsås AB import av finsk nonwoven.³⁸⁷

När det gäller användning av nonwoven stod så kallade korttidslakan endast för cirka tre procent av den totala förbrukningen. Andra mer vanliga användningsområden var i stället blöjor, torkmaterial och bordsdukar. Mindre kvantiteter användes även till skyddskläder och i olika typer av luftfilter. Sammanlagt fanns sex producenter av korttidslakan i Norden och ingen av dessa hade någon dominerande ställning. Därav menade NO att avtalet mellan Tampella och Mölnlycke inte medförde någon konkurrensbegränsning med skadlig verkan ur allmän synpunkt.³⁸⁸

I kartellregistret registrerades avtalet som ett exklusivavtal, men i NO:s beslut klassades det som ett specialiseringsavtal med kostnadsbesparande syfte. Både klassificeringarna kan sägas vara riktiga. Eftersom Mölnlycke fick ensamförsäljningsrätt är det tydligt att det rörde sig om ett klassiskt exklusivavtal. Samtidigt innebar avtalet en form marknadsdelning, där Mölnlycke fick ansvar för tillverkning och marknadsföring av en specifik produkt.

Svenska regleringar som ett led i ett internationellt kartellsamarbete

Kartellavtal 1697 om snabbkopieringspapper skiljer sig något från tidigare nämnda exklusivavtal då det är ett exempel på hur två utländska företag tydligt intervenerade konkurrensförhållandena på den svenska marknaden och där detta också skedde som ett led i ett större internationellt konkurrensbegränsande samarbete. Samtidigt hade avtalet många likheter med nonwovenavtalet mellan Mölnlycke och Tampella, då de låg i gränslandet mellan marknadsdelningsavtal och exklusivavtal.

Fram till början av 1960-talet dominerades marknaden för snabbkopieringspapper av västtyska Agfa AG (Agfa Copyrapid) och belgiska Gevaerts Photo-Producten (Gevacopy), vilka ägde en serie patent som rörde tillverkning av papperet. Dessa företag bedrev också ett omfattande och internationellt kartellsamarbete, med gemensam prissättning och gemensam reglering av återförsäljare. Agfa och Gevaerts hade dessutom ett nära samarbete med den västtyska firman Develop KG, som hade det grundläggande patentet på apparatområdet.³⁸⁹

Avtal 1697 gällde ett beslut från 1955 om att begränsa antalet återförsäljare på den svenska marknaden. Detta beslut föregicks av en serie möten mellan Agfa, Gevaerts

³⁸⁷ RA NO, F1:433, dnr 174/73, aktilaga 1, Mjukpappersmarknadens struktur, SPK-utredning, daterad den 7 juni 1973, s. 3–5 & 37.

³⁸⁸ RA Kartellregistret, D7:221, avtal 2999, beslut NO, daterat den 3 maj 1974.

³⁸⁹ *Pris- och kartellfrågor* (1962), nr 7, s. 593–596.

och deras svenska generalagenter Georg Bolle AB och Gevaert Svenska AB. I juni 1955 enades nämnda företag samt den västtyska apparattillverkaren och tre svenska kontorsmaskinsfirmor slutligen om vilka företag som skulle fungera som återförsäljare i Sverige.³⁹⁰

På det mötet konstaterades inledningsvis att marknadssituationen var kaotisk och att det fanns ett behov av en grundlig sanering. Samtidigt påtalades att aktörerna behövde ha koll på den nya antikartellagen och dennes verkning samt att de svenska konkurrensmyndigheterna redan hade ögon på snabbkopieringsbranschen. Dessutom fanns en oro för att de firmor som ej fick försäljningsrätt skulle vidta åtgärder. När ett förslag framlades om att endast tillåta fyra återförsäljare avrådde den anlitade advokaten också från det förfarandet och i stället beslutades att tillåta 15 återförsäljare, vilket ändå var en markant reducering från de 27 som tidigare bedrivit försäljning i Sverige.³⁹¹

Å ena sidan var hindrad näringsutövning problematiskt ur ett konkurrensrättsligt perspektiv, då det var ett av de tre kriterier som konkurrensmyndigheterna tittade på när de bedömde skadlig verkan, se kapitel 2 (s. 29). Å andra sidan menade apparattillverkaren Develop att de enkelt skulle kunna begränsa antalet återförsäljare, genom att agera direkt mot apparattillverkarna, så fort företagets svenska patent blev klart.³⁹²

I 1955 års överenskommelse delades de 15 återförsäljarna upp i fyra olika grupper. Ett av skälen till denna gruppering var att man skulle kunna tillämpa olika rabattskallor mellan grupperna. De nya rabattskalorna skulle ersätta ett tidigare bonussystem, vilket bidraget till prisunderskridande och en för återförsäljarna besvärande marknadssituation. De nya rabattbestämmelserna registrerades som ett separat avtal kartellregistret (nr 1698). Detta innefattade dock endast de svenska återförsäljarna och därför återfinns avtalet inte i tabell 4.1 eller tabell 4.3.³⁹³

Under 1959 gjorde SPK en uppföljning av de båda snabbkopieringsavtalen och i denna framkom att avtal 1697 varit ur kraft sedan flera år. Däremot fortlevde systemet med rabattskallor. Vidare framgick att rabatterna gavs på de listpriser som fastställdes av fabrikanterna. Därav ersattes det äldre avtalet i kartellregistret med avtal 1774. I det senare utgjorde alltså den tyska och den belgiska producenten, liksom de två svenska generalagenterna, av snabbkopieringspapper avtalspartners. De nya

³⁹⁰ RA Kartellregistret, D7:130, avtal 1697, sammanfattning av avtal mellan Georg Bolle AB, Gevaert Svenska AB, AB Mörner & Wallin, AB Hadar Schmidt, Firma Oscar Sundin, samtliga i Stockholm, Agfa A.G., Tyskland, Gevaert Photo-Production, Belgien och Develop K.H., Tyskland angående begränsning av antalet återförsäljare av snabbkopieringspapper.

³⁹¹ RA Kartellregistret, D7:130, avtal 1697, protokoll från sammanträde hållet den 17 juni 1955 i Sveriges Grossistförbunds lokaler mellan snabbkopieringspappersfabrikanter från Tyskland och Belgien samt grossister och återförsäljare inom sagda bransch i Sverige.

³⁹² RA Kartellregistret, D7:130, avtal 1697, protokoll från sammanträde hållet den 17 juni 1955 i Sveriges Grossistförbunds lokaler mellan snabbkopieringspappersfabrikanter från Tyskland och Belgien samt grossister och återförsäljare inom sagda bransch i Sverige.

³⁹³ *Pris- och kartellfrågor* (1957), nr 9, s. 522–523.

rabattskalorna utgick dock enkom från värdet av den sammanlagda försäljningen av papper och tillhörande kemikalier för respektive återförsäljare.³⁹⁴

Två år senare gjorde SPK en mer omfattande studie av snabbkopieringsbranschen. Vid den tidpunkten hade Agfas och Gevaerts patent just löpt ut och därför hade företag från Japan, USA och Storbritannien börjat att sälja egentillverkat kopieringspapper i bland annat Sverige.³⁹⁵ Samtidigt framhöll SPK att "kartelliseringssträvandena på den svenska marknaden är ett led i ett internationellt konkurrensbegränsande samarbete" mellan Agfa och Gevaert.³⁹⁶ SPK konstaterade också att det förekom kartellisering i samtliga distributionsled. Här fanns såväl horisontella avtal i återförsäljare- och importörsleden (nr 1698 och 1774) som ett vertikalt avtal mellan importörer och återförsäljare (nr 1904), vilket ingåtts efter att det svenska patentet löpt ut sommaren 1961.

Avtal om överlåtelse eller inbördes samverkan

I genomgången av avtalen från tabell 4.3 (s. 103), återstår tre avtal som alla kan klassificeras som relativt harmlösa. Samtidigt är de av visst intresse då två av dem (nr 2496 och 4194) gällde överlåtelseavtal med så kallade konkurrensklausuler, vilket var en vanlig avtalstyp i det svenska kartellregistret och den allra vanligaste typen vid nyregistreringar efter 1982.³⁹⁷ Det återstående avtalet (nr 4379) gällde en utredning kring möjligheterna för ett fördjupat samarbete. Sannolikt var detta också en vanligt förekommande samarbetsform, även om dylika avtal sällan registrerades i kartellregistret. Detta kan bland annat förklaras av att dylika undersökningar och underhandlingar ofta skedde informellt, att de inte alltid ledde till konkreta samarbeten och att de ibland resulterade i formella avtal som blev registrerades senare.

Avtal med konkurrensklausul

Avtalen om företagsförvärv gällde dels ett svenskt företag som köpte ett norskt bolag, dels ett danskt företag som övertog ett svenskt bolag. I båda fallen innefattade avtalen så kallade konkurrensklausuler som förhindrade eller begränsade företagets möjligheter att konkurrera med varandra framgent.

Kartellavtal 2496 ingicks i samband med att svenska Mölnlycke AB förvärvade aktiemajoriteten i A/S Saba 1967. De senare bedrev tillverkning av hygienartiklar såsom dambindor i norska Tønsberg. I samband med överlåtelsen förband sig säl-

³⁹⁴ RA Kartellregistret, D7:138, avtal 1674, redogörelse för kartellavtal 1774.

³⁹⁵ *Pris- och kartellfrågor* (1962), nr 7, s. 593.

³⁹⁶ *Ibid*, s. 643.

³⁹⁷ Exempelvis kan nämnas att hela 340 av de 1 123 avtal som fanns registrerade 1971 gällde just konkurrensklausul. Den allra vanligaste typen var dock prissättningsavtal (464 stycken) och den tredje vanligaste var marknadsdelningsavtal (169 stycken). Flest avtal om konkurrensklausul förekom inom näringsgrenen livsmedel, jordbruks- och trädgårdsprodukter (87 stycken). Inom skogssektorn förekom fyra avtal för trävaror, 14 för massa och papper samt sju för grafiska produkter. Källa: Konkurrensverket (2004), s. 17 & 27.

jarna Brager Finans A/S och Gravdahl Finans A/S, liksom deras verkställande direktörer, att inte bedriva konkurrerande verksamhet med Mölnlycke, samt att inte heller vara anställda eller intressenter i företag som bedrev sådan verksamhet.³⁹⁸

Avtal 4194 ingicks våren 1984, i samband med att svenska Artin-Kores AB överlät sitt dotterbolag Kores Roll AB i Höganäs till danska Schades Papir A/S. Vid Höganäsföretaget bedrevs tillverkning i form av nedskärning (konvertering) av pappersrullar och nu förband sig Artin-Kores att inte bedriva sådan konvertering. Avtalet gällde i tio år och vid eventuella överträdelser av konkurrensklausulen skulle Artin-Kores betala en halv miljon kronor i vite till Schades Papir.³⁹⁹

Med affären ville Schades Papir uppnå större produktionsvolym och rationalisera tillverkningen. Samtidigt krävdes såväl investeringar som samordning med den danska fabriken för att göra Höganäsfabriken lönsam. Enligt Schades Papir var den tioåriga konkurrensklausulen en förutsättning för att träffa avtalet. Artin-Kores såg heller inget hinder med en långvarig konkurrensklausul då de inte hade några planer för att uppta konkurrerande verksamhet. NO var dock kritiska till den långa konkurrensklausulen:

NO:s principiella inställning till konkurrensklausuler i samband med företagsöverlåtelser är att sådana klausuler förstärker faran för oförmånliga verkningar på konkurrensförhållandena genom att eliminera potentiell konkurrens. En klausul av detta slag bör därför helst undvikas helt men kan godtas under en kortvarig övergångsperiod om den är en nödvändig förutsättning för överlåtelsen och det är av värde från allmän synpunkt att uppgörelsen kommer till stånd.⁴⁰⁰

Trots detta kom NO att godta den långa konkurrensklausulen, vilket motiverades med att Artin-Kores verksamhet inte hindrades av klausulen och att rationaliseringarna förväntades bidra till en gynnsam prisutveckling samt att Schades Papir endast hade en 30-procentig marknadsandel på den skandinaviska marknaden.⁴⁰¹

Sentida registreringar alltmer harmlösa

I Konkurrensverkets historik över det svenska kartellregistret påtalas att "kartellerna som registrerades efter 1982 (och även strax innan 1982, från början av sjuttio-talet rentav) var av en mer harmlös karaktär än de som fanns i registret vid föregående årtal."⁴⁰² Detta förklarades av att konkurrenslagstiftningen skärptes 1982. Av behandlade avtal är det endast avtal 3854 mellan Jutlandia och Swedish Match från 1981 samt 4192 mellan Artin-Kores AB och Schades Papir A/S från 1984 som registrerades efter 1982. Båda dessa kan också med rätta kategoriseras som harmlösa.

³⁹⁸ RA Kartellregistret, D7:193, avtal 2496, beslut om registrering, daterat den 20 oktober 1968.

³⁹⁹ RA Kartellregistret, D7:307, avtal 4194, beslut om registrering, daterat den 31 oktober 1984.

⁴⁰⁰ RA NO, F1:1064, dnr 88/85, aktilaga 4, skrivelse från NO till Schades Papir, daterad den 28 februari 1985.

⁴⁰¹ RA NO, F1:1064, dnr 88/85, aktilaga 8, beslut NO, daterat den 15 januari 1986.

⁴⁰² Konkurrensverket (2004), s. 17.

Även det återstående avtalet (nr 4379) från 1985 mellan svenska AB Matak och norska Isola A/S kan kategoriseras som harmlöst. Nämda företag tillhörde de marknadsledande leverantörerna av takmaterial på respektive hemmamarknad och enligt avtalet skulle parterna i första hand etablera kontakter och skapa ett ömsesidigt utbyte av information för att kunna utvärdera möjligheterna för ett mer fördjupat samarbete. De tänkbara samsarbetsområden som nämndes var samordning av produktutveckling, produktion, inköp, marknadsföring, gemensamma investeringar och förvärv av nya företag. Samarbetsavtalet innefattade även styrelsesamverkan och korsvisa köp av 7,4-procentiga aktieposter.⁴⁰³

Redan i januari 1985 inledde Matak och Isola ett produktutbyte med försäljning på vardera länders hemmamarknader.⁴⁰⁴ Huruvida något mer fördjupat samarbete inleddes framgår inte ur kartellregistret, däremot framgår att avtalet ströks ur registret 1992.

⁴⁰³ RA Kartellregistret, D7:316, avtal 4379, beslut om registrering, daterat den 26 november 1986.

⁴⁰⁴ Tidningarnas Telegrambyrå 1985-01-15 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

Kapitel 5:

Fiberskiveindustrin

Den nordiska fiberskiveindustrin

Samarbete över gränserna

Gunnar Löfgren var vd för Svenska Wallboardföreningen (SWF) i 21 år. I samband med sin pensionering 1964 höll han ett tacktal där han citerade Christian von Sydow som tidigare varit vd för Scankraft och för Holmens Bruk:

Skulle jag avslutningsvis våga mig på att hämta något från mina personliga erfarenheter som grund för tron på en lyckosam framtid för vår skogsindustri, består detta "något" i vad jag redan talat en hel del om: samarbete. Ingalunda är man fri från svårigheter. Det har jag erfarenhet nog av. Men jag har också sett vad som kan nås genom förtroendefull samverkan mellan företag inom samma bransch här hemma i Sverige liksom också över gränserna i Norden. Själv vill jag tillägga: samarbete över gränserna – i Europa. Denna samarbetstanke har alltid varit min ledstjärna.⁴⁰⁵

Att Löfgren citerar von Sydow förvånar inte. För fiberskiveindustrins företrädare var Scanorganisationerna det självklara exemplet att relatera till, vare sig man önskade att kopiera deras framgångsrecept eller om man ville utveckla nya former av samarbeten. I mångt och mycket utgjorde Scanorganisationerna norm för hur skogsindustriella kartellsamarbeten skulle utformas och organiseras under såväl mellankrigstid som efterkrigstid.

Samtidigt fanns en stor öppenhet för att anpassa samarbetena efter den egna sektorns förutsättningar och särdrag. För fiberskiveindustrin innebar detta ett långtgående samarbete, över gränserna, i första hand med Finland och Norge, men också med branschföreträdare på den europeiska kontinenten och i Storbritannien. I detta kapitel kommer det att framgå att de nationella och de internationella samarbetena, inom fiberskiveindustrin, var intimt sammanlänkande. Först ges dock en kort introduktion till den nordiska fiberskiveindustrin.

Träskivor

Det finns flera olika träbaserade skivmaterial. Plywood är det äldsta och det framställs genom att fanerark krysslimmas till önskad tjocklek. Tekniken utvecklades redan i Mesopotamien och användes även i det antika Egypten. Lamellträ är närbesläktat med plywood och framställs av trästavar som limmas samman, för att sedan förses med ytskikt av exempelvis faner eller plywood.

Under större delen av 1900-talet utgjorde fiberskivor och spånskivor tillsammans med plywood de viktigaste träskivesorterna. Fiberskivor tillverkas av träfibermassa där cellulosafibrer frilagts genom mekanisk bearbetning och med hjälp av ånga och

⁴⁰⁵ RA Katrinefors, E1A:1300, Gunnar Löfgrens tack vid SWF:s årsmöte den 8 april 1964.

värme. Det huvudsakliga bindemedlet i fiberskivor är det lignin som frigörs från cel-lulosafibrerna i defibreringsprocessen. Spånskivor tillverkas i stället genom sam-manpressning av träspån och lim.

En viktig skillnad mellan tillverkningsprocesserna för fiberskivor och spånskivor är att den förstnämnda processen är våt och den senare torr. Andra exempel på torr-tillverkade träskivor är MDF (Medium Density Fibreboard), HDF (High Density Fibreboard) och OSB (Oriented Strand Board).⁴⁰⁶ Gemensamt för de torrtillverkade skivorna är att de kan produceras i kontinuerliga presslinjer med betydligt högre till-verkningskapacitet än traditionella fiberskivefabriker.⁴⁰⁷

Den ursprungliga benämningen för våttillverkade träfiberskivor var wallboard. Detta namn användes således när dylika skivor började importeras till Sverige i bör-jan av 1920-talet. Sedermera har flera andra benämningar använts, däribland board, fiberboard, fiberskiva, träfiberskiva och träfiberplatta. I Tekniska Nomenklaturcen-tralens ordlista från 1958 rekommenderades att begreppet fiberskiva skulle använ-das. Benämningarna träfiberskiva och board kunde accepteras, men däremot av-rådde man från benämningen wallboard.⁴⁰⁸

Begreppet fiberskiva fick dock aldrig något större genomslag, vilket bland annat avspeglas i att branschföreningen kom att fortsätta kalla sig för Svenska Wallboard-föreningen. Handlare och konsumenter kom dessutom fortgå att använda varumär-kesnamn som Masonite och Treetex.⁴⁰⁹ Tekniska Nomenklaturcentralens rekom-mendation följs dock i denna studie.

Tillverkning och användning av fiberskivor

Fiberskiveindustrin har sina rötter i pappersindustrin. Redan under 600-talet tillver-kades väggbyggnadsmaterial av tunga papperskvaliteter i Japan. Men de moderna tillverkningsmetoderna utvecklades i England i slutet av 1800-talet och i USA i början av 1900-talet. Som råvara användes då avfallspapper, pappersmassa eller kvist-massa, men under 1920- och 1930-talen övergick man till nya metoder där man i stället använde sågverksavfall, träflis och klenvirke och som bas.⁴¹⁰

År 1924 utvecklade den amerikanske ingenjören William Mason en explosionsme-tod där han försökte frilägga träfiber ur träflis. Försöken syftade till att utveckla en ny framställningsmetod för pappersmassa, men den färdiga massan dög ej till det än-damålet. Genom varmpressning av massan lyckades Mason dock att tillverka hårda fiberskivor. Dessa skilde sig således från de då gängse skivorna som var porösa.⁴¹¹

⁴⁰⁶ Dessa skivor klassificeras numera ofta som fiberskivor trots att de innehåller bindemedel, vilket traditionellt inte varit fallet för fiberskivor.

⁴⁰⁷ Back (2004), s. 443–464.

⁴⁰⁸ Tekniska Nomenklaturcentralen, *Ordlista: termer och definitioner inom massa-, pappers- och fiber-skiveindustrin* (Stockholm, 1958), s. 42.

⁴⁰⁹ *Nordisk Pappershistorisk Tidskrift* (2010), nr 4, s. 16.

⁴¹⁰ Heikinheimo, Olli (red.), *Träindustriell handbok: band II* (Stockholm, 1968), s. 821–822.

⁴¹¹ Fröberg, Jonas, *Masonit: de oanade möjligheternas material* (Stockholm, 2004), s. 15–19; Back (2004), s. 13–20.

Mason startade en fabrik i USA 1926. Svensken Arne Asplund praktiserade i denna i början av 1927 och därefter fick han i uppdrag att hitta en svensk köpare av Masons licens. Intresset var stort och avtal tecknades omgående med Nordmalings Ångsågs AB. Det bolaget uppförde en fabrik i ångermanländska Rundvik, vilken togs i drift i oktober 1929. Bolaget fick senare namnet Masonite AB.

Nackdelen med Masons explosionsprocess var att den var diskontinuerlig och energikrävande. Fuktig träflis upphettades till 300 °C i relativt små autoklaver och därefter öppnades en ventil, varvid flisen sköts ut mot en vägg med följd av att cellulosafibrerna frilades.

I början av 1930-talet utvecklade och patenterade Asplund en helt ny metod där träfiber i stället defibrerades genom mekanisk malning av träflis och under ångtryck. Asplund-metoden kom sedan att bli helt dominerande. Patentet utgjorde också grund för företaget Defibrator AB (senare Sunds Defibrator AB).

Vid tillverkning av fiberskivor utgår man från den defibrerade våta träfibermassan, även kallad boardmassa. Denna formas till ark och torkas sedan antingen i torkugnar eller genom sammanpressning under tryck och värme. I det första fallet erhålls porösa skivor och i det senare hårda. Porösa skivor, såsom Treetex, har främst använts som byggelement. Till fördelarna hör att de är värme- och ljudisolerade samt att de är lätta att tapetsera.

Även hårda skivor används för väggbeklädnad. Hårda skivor har även varit eftertraktade som byggelement inom snickeri-, möbel- och inredningsindustrin, då materialet var betydligt billigare än plywood. Från 1930-talet och fram till slutet av 1960-talet användes hårda fiberskivor flitigt som beklädnad av innerdörrar, kökskåp och garderober. De släta ytorna blev i det närmaste synonyma med funkisperiodens lättstädade och hygieniska bostäder.⁴¹²

Fiberskivan fick sitt genomslag som modernt funkismaterial i samband med Stockholmsutställningen 1930. På denna hade Masonite, som enda byggnadsmaterial, en helt egen paviljong. Tennisstadion på Östermalm är en annan samtida funkisbyggnad som fick stor uppmärksamhet. I denna kläddes det 115 meter långa välvda innertaket med omålade fiberskivor.⁴¹³

Den finska fiberskiveproducenten Insulite arrangerade 1932 en arkitekttävling för att ta fram typritningar för egnahem med porösa fiberskivor som byggmaterial. Tävligen fick stort genomslag och engagerade flera namnkunniga arkitekter, såsom Alvar Aalto och Pauli E. Blomstedt.

I jämförelse med andra material hade fiberskivor dock två stora nackdelar. För det första medförde den våta processen utsläpp av syreförbrukande fiberrester. För det andra var processen diskontinuerlig, då skivorna torkades eller presstorkades i satsmatade våningstorkar. Sedan 1960-talet har traditionella våttillverkade fiberskivor därför mött hård konkurrens av torrtillverkade skivor såsom spånskivor, MDF och OSB. Asfaltsboard, vilket är en vattenavvisande och vindskyddande porös fiberskiva

⁴¹² Back (2004), s. 69–100.

⁴¹³ Fröberg (2004), s. 25–46.

som impregnerats med asfalt, saluförs alltså som utvändigt vindskydd i ytterväggar.

Denna studie behandlar endast träbaserade fiberskivor. I Sverige har dessa främst framställts av gran och tall, men även lövträd har utnyttjats. I mitten av 1930-talet utvecklades och patenterades en metod att tillverka halmbaserade fiberskivor, under varumärket Stramit, av Theodor Dieden vid Karlslund utanför Örebro. Genom att pressa halm under värme och högt tryck löstes hartsämnen ut så att de kunde fungera som bindemedel. Skivorna kläddes sedan med kartong. Mellan 1942 och 1959 drev Svenska Lantmännens Riksförbund fabriker för tillverkning av Stramit i Karlslund och Enköping. På grund av låga priser på virke och spån hade de halmbaserade skivorna svårt att konkurrera med träbaserade skivor i Norden. Direkt efter andra världskriget startades dock tillverkning av Stramit först i Storbritannien och sedan i dussintal andra länder.⁴¹⁴

Även i Norge förekom tillverkning av Stramit. I trakten kring Hamar etablerades A/S Halmplank 1939. Bolaget gick i konkurs efter kriget, men verksamheten kunde återstartas under namnet Brumunddal Halmplatefabrikk. I mitten av 1940-talet startades även A/S Ski Halmplatefabrikk. Produktionen av Stramit var dock behäftat med flera utmaningar: leveranssäsongen för halm var kort, lager- och transportkostnaderna var höga, halmen var känslig för fukt och dessutom klagade konsumenterna på skivornas lukt. Produktionen av norska halmskivor upphörde därför 1955.⁴¹⁵

Svensk fiberskiveindustri

Under perioden 1929–1952 uppfördes 18 svenska fiberskivefabriker. Som framgår av tabell 5.1 hade den svenska fiberskiveindustrin sin tyngdpunkt i landets norra delar. Av fabrikerna låg elva längs Norrlandskusten, en i Jämtland, fem i Svealand medan Katrinefors AB:s fabrik i Mariestad var den enda som låg i Götaland.

⁴¹⁴ Jacobsen, Rolf & Tjøme, Gaia, *Halm som byggemateriale: halmballhus – naturlige og miljøvennlig hus* (2009), s. 8–9; Osterman, Stig, *100 år av samverkan: minnesbok om Lantmännen – vår äldsta fria lantbrukskooperation* (Stockholm, 1982), s. 250 & 287; *Dagens Industri* (1999), den 18 mars.

⁴¹⁵ Jacobsen & Tjøme (2009), s. 8–9; Endsjø, Per-Christian, *Sponplateindustrien i Norge: The particle board industry* (Bergen, 1967), s. 10–11; ski-fb.mikromarc.no/Mikromarc3/search.aspx?ST=Normal&Unit=6471&db=ski-fb (hämtat 2018-06-16); arkivportalen.no/side/aktor/detaljer?aktorId=no-a1450-03000000101602 (hämtat 2018-06-16).

Tabell 5.1 Svenska fabriker för tillverkning av fiberskivor 1929–2012

Ort	Län	Namn/ägare	Kapacitet 1970	Driftår
Rundvik	Västerbotten	Nordmalings Ångsågs AB Masonite AB Swanboard-Masonite AB Masonite AB (Byggma ASA)	100 000 ton	1929– 1966– 1982– 1993–2011
Rengsjö	Gävleborg	Midnäs Industri AB	(25 000 ton)	1930–1968
Alfredshem	Västernorrland	Mo och Domsjö Treetex AB	90 000 ton	1930–1970
Töre	Norrbotten	Törefors AB Assi	(10 000 ton)	1931– 1954–1957
Johannedal	Västernorrland	Ankarsviks AB SCA Edbyn-Johannedal AB (NCB)	31 000 ton	1932– 1956– 1976–1982
Ljusne	Gävleborg	Ljusne-Woxna AB Ströms-Ljusne AB Bergvik och Ala Stora Kopparberg Fiberinvest AB Ljusne Board	56 000 ton	1935– 1965– 1967– 1976– 1983– 1988–1996
Klemensnäs	Västerbotten	AB Scharins Söner Scharin-Unitex AB	51 000 ton	1937– 1983–1992
Karlholmsbruk	Uppsala	Karlholms AB (KF) Swedish Match Fiberinvest AB Swanboard-Masonite AB (Rottneros) Karlit AB	115 000 ton	1938– 1980– 1983– 1987– 1990–2012
Härnösand	Västernorrland	Torsviks Sågverks AB	25 000 ton	1938–1968
Rockhammar	Örebro	Rockhammars Bruks AB	15 000 ton	1938–1981
Mariestad	Skaraborg	Katrinefors AB (STAB) Fiskeby AB (KF)	20 000 ton	1944– 1969–1971
Kramfors	Västernorrland	Kramfors AB / SCA	(20 000 ton)	1944–1967
Vivstavarv	Västernorrland	Wifstavarv AB	(20 000 ton)	1944–1966
Svanskog	Värmland	Svaneholms AB Swanboard-Masonite AB Swanboard (Hunton Fiber AS)	55 000 ton	1945– 1982– 1994–2000
Piteå	Norrbotten	Assi Swanboard-Masonite AB	55 000 ton	1948– 1983–1986
Skinnskatteberg	Västmanland	Assi Swanboard-Masonite AB	135 000 ton	1950– 1983–1988
Pilgrimsstad	Jämtland	Pilgrimstads AB Ströms-Ljusne Bergvik och Ala Stora Kopparberg Fiberinvest AB	40 000 ton	1952– 1966– 1967– 1976– 1983–1986
Vrena	Södermanland	Holmens Bruks AB Swedeboard Vrena AB (Gullfi- ber AB) Swanboard-Masonite AB	55 000 ton	1952– 1983– 1985–1991

Anm.: Mindre kvantiteter fiberskiveliknande material tillverkades även av AB Kraftbox vid Näsviken i Gävleborgs län under 1930-talet och av Hultsfredshus AB i Kalmar län 1953–1977.

Källa: Sundberg (1948), s. 232–242; Back (2004), s. 136 & 155–331; *NTT – Nordisk Träteknik Såg & Trä* (2011), nr 23/24, s. 27; *NTT – Nordisk Träteknik Såg & Trä* (2012), nr 24/25, s. 17; RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, brev från AB Kraftbox, daterat 11 juni 1936.

Fiberskiveindustrin genomgick en extremt snabb expansionsfas. Mellan 1929 och 1935 etablerades sex svenska fabriker. Parallellt med detta pågick dock en patentstrid. Masons svenska patent gällde nämligen endast hans metoder för defibrering och framställning av porösa fiberskivor. Försök gjordes även att patentera varmpressningsmetoden, vilket skulle kunna göra Masonite till ensamtillverkare av

hårda fiberskivor i Sverige. De övriga svenska tillverkarna samt Scharins Söner motsatte sig detta och Masons patentansökan avslogs av patentverket 1934 och av regeringsrätten 1936.⁴¹⁶ Som en följd av det vägrade patentet tog utbyggnaden av fiberskiveindustrin ny fart. Åren 1937–1938 tillkom fyra nya fabriker och i slutet av andra världskriget ytterligare fyra. Flertalet av de nya anläggningarna kom också att använda sig av Asplunds defibratormetod, vilken tidigare endast installerats i Ljusne.

Slutligen tillkom fyra svenska fiberskivefabriker 1948–1952, däribland Assis anläggningar i Piteå och Skinnskatteberg. Av tabellen framgår att den senare var landets största fiberskivefabrik sett till produktionskapacitet. Vid dess tillkomst blev Assi också den största producenten av fiberskivor i hela Europa.⁴¹⁷ Mellan 1952 och 1957 drev Assi dessutom en mindre anläggning i Töre.

Fram till mitten av 1950-talet var konkurrensen från andra väggstora inomhusskivor i det närmaste obefintlig. För ytterbeklädnad förekom dock konkurrens från asbestcementplattor, ett hälsovådligt material som bland annat salufördes under det välkända produktnamnet Eternit.

Fram till slutet av andra världskriget avsattes större delen av den svenska produktionen av fiberskivor på hemmamarknaden. Exportens andel ökade dock successivt från 30 procent 1945 till 70 procent 1959. Produktionen fortsatte därefter att öka och nådde sitt maximum med 737 000 ton 1969. Då hade exportandelen dock sjunkit till 56 procent. Det året framställdes 647 000 ton hårda skivor och 90 000 ton porösa skivor, av de senare utgjordes 40 000 ton av asfaltboard.⁴¹⁸

Som redan nämnts utsattes fiberskivor för hård konkurrens av andra träbaserade skivmaterial liksom av gipsskivor under 1960- och 1970-talet. Rent tekniskt hade de konkurrerande skivorna olika fördelar som brandhårdighet, lägre vikt eller bättre dimensionsstabilitet. Skärpta brandbestämmelser medförde också kraftigt minskad användning av porösa takskivor.

Även för snickeriändamål hade fiberskivor nackdelar gentemot de nya skivmaterialen. Exempelvis blev det från slutet av 1970-talet både billigare och vanligare att tillverka homogena skåpsluckor av spånskivor eller MDF, än att tillverka skåpsluckor med träram och två hårda fiberskivor.

Nya stilideal medförde också att släta inredningar och släta dörrar övergavs till förmån för en rustik stil med ornament och spegeldörrar. Denna nygamla stil lämpades bättre för tjockare torrtillverkade skivor, ur vilka mönster enkelt kunde fräsas ut. En mer öppen byggstil med färre fasta skåp och dörrar bidrog också till minskad förbrukning av fiberskivor.

Samtidigt ökade konkurrensen om vedråvarorna. Fram till 1970-talets oljekriser betraktades fiberskivornas råvara i princip som en avfallsprodukt, men i takt med att oljepriset ökade, steg också intresset för att använda träflis och sågverksavfall som

⁴¹⁶ Sundberg, Gustav, "Walboardindustrins utveckling" i Svenska Pappers- och Cellulosaingenjörsföreningen, *Cellulosa och papper: En samling uppsatser belysande den svenska cellulosa- och pappersindustrins utveckling och nuvarande ståndpunkt* (Stockholm, 1948), s. 236–237.

⁴¹⁷ Anell, Barbro, *Assi – ett statligt ägt företag* (Stockholm, 1991), s. 14.

⁴¹⁸ Back (2004), s. 76–78 & 138–141.

substitut till olja. Från massaindustrins sida gjordes dessutom flera satsningar på lövvedsmassa, som komplement till traditionell barrvedsmassa, vilket också ledde till ökade priserna för lövvedsråvaran.

Den stora nådastöten för svensk fiberskiveindustri blev dock den ökade priskonkurrensen från utomnordiska fiberskivor under 1980-talet. En stor del av de importerade fiberskivorna härrörde från Östeuropa, men fiberskivor importerades även mer långväga, exempelvis från Brasilien.

Som en följd av allt detta kom den svenska fiberskiveindustrin att genomgå en omfattande strukturell omvandling under 1980-talet. År 1982 fusionerades Svaneholms AB och Masonite AB till Swanboard-Masonite AB. Året därpå bildade Swedish Match och Stora Kopparberg ett gemensamt bolag Fiberinvest AB. Utöver anläggningarna i Ljusne, Karlholmsbruk och Pilgrimstad kom även Swedish Matches enheter i Frankrike och Belgien att ingå i Fiberinvest.

Efter att ha förhandlat med såväl Swanboard-Masonite som med Fiberinvest inlemmade Assi sin fiberskiverörelse i Swanboard-Masonite 1983. Med 35 procent av aktierna blev Assi den störste delägaren i Swanboard-Masonite som därmed fick en dominerade roll på den svenska marknaden. Två år senare förvärvade även fiberskivefabriken i Vrena och dessutom fördes förhandlingar om att överta anläggningen i Ljusne.

År 1988 blev Swanboard-Masonite ett helägt dotterbolag inom Rottneroskoncernen. Därefter följde en väldigt negativ resultatutveckling. Trots att den svenska kapaciteten för fiberskivor minskats markant genom att fabrikerna i Piteå, Pilgrimstad, Skinnskatteberg och Vrena avvecklats, sattes Swanboard-Masonite i konkurs 1992. Efter konkursen kom fabrikerna Rundvik, Karlholmsbruk och Svanskog att drivas vidare som fristående anläggningar under nya namn och nya ägarförhållande. Samma sak gällde för den fristående anläggningen i Ljusne.

Perioden 1992–2012 kantades dock av konkurshot, konkurser, företagsrekonstruktioner och ägarbyten. Den sista svenska fiberskivefabriken lades ned 2012, efter att storkunden Ikea upphört att köpa garderobsdörrar av Karlit. Till saken kan nämnas att Ikea var delägare eller huvudägare i Karlit mellan 1992 och 2004.

Nordisk fiberskiveindustri – en viktig global aktör

Ur ett globalt perspektiv var fiberskiveindustrin i Sverige, Finland och Norge en mycket viktig aktör. Men sett till produktionsmängd intog USA en helt dominerande position. Under perioden 1961–1970 uppgick den amerikanska medelproduktion till 6,6 miljoner kubikmeter per år, jämfört med 1,0 miljoner kubikmeter för Sverige som låg på andra plats, följt av Sovjetunionen, Kanada, Japan, Finland och Norge. Den amerikanska fiberskiveindustrin var dock främst inriktade på hemmamarknaden.

Däremot låg de nordiska länderna i topp när det gällde export. Under nämnda period uppgick den svenska andelen av den globala exporten av fiberskivor till 31 procent, den finska till 14 och den norska till 8 procent, därefter följde Polen och USA med vardera 6 procent. De tre nordiska länderna stod således för 53 procent av den globala exporten av fiberskivor, men endast 12 procent av produktionen 1961–1970.

Den nordiska dominansen var dessutom än större i början av 1960-talet. Exempelvis hade Sverige en 45-procentig andel på den globala exportmarknaden 1961. Samtidigt nådde Finland 18 procent och Norge 8 procent.⁴¹⁹

Fiberskiveindustrin i Finland

Den första finska fiberskivefabriken startades i Karhula 1931, se tabell 5.2. Ägarna utgjordes då av amerikanska The Insulite Company. Det amerikanska bolaget drog sig dock ut ur Europa under andra världskriget. Enso-Gutzeit köpte fabriken den 25 juni 1941, samma dag som fortsättningskriget startade.⁴²⁰ Ytterligare åtta finska fiberskivefabriker uppfördes 1943–1953.

Tabell 5.2 Finska fabriker för tillverkning av fiberskivor 1931–2018

Ort	Landskap	Ägare/namn	Driftår
Karhula	Kymmenedalen	The Insulite Company of Finland / Enso-Gutzeit / Finnish Fibreboard Ltd.	1931–1992
Kuopio	Norra Savolax	Savo Oy	1943–1977
Rauma	Satakunta	Raahe Oh / Raumaboard Ltd.	1945–1955
Kuopio	Norra Savolax	Itkonniemi / Sammon Rulla Oy	1946–1974
Joutseno	Södra Karelen	Honkalahti / Hackman & Co	1947–1985
Säynätsalo (Jyväskylä)	Mellersta Finland	Joh. Parviainen Oy / Enso-Gutzeit	1947–1974
Pihlava (Björneborg)	Satakunta	Ahlström Oy / Finnish Fibreboard Ltd.	1948–2013
Heinola	Päijänne-Tavastland	Soumen Kuitulevy Oy / Enso-Gutzeit / Finnish Fibreboard Ltd.	1949–
Nyslott	Södra Savolax	Schauman Wood Oy	1953–1985

Källa: Sundberg (1948), s. 240; Heikinheimo (1968), s. 824–826; Back (2004), s. 337–363; www.kuitulevy.fi/sv/finnishfibreboardltd/historia (hämtat 2018-06-16).

År 1949 bildades Ahlström-Halltex-Hackman Kuitulevyneuvonta, vilket var ett gemensamt förbund för marknadsföring av fiberskivor på den finska marknaden. Under 1950-talet bolagiserades delar av verksamheten, samtidigt som fler medlemmar tillkom.

Noterbart är också att Savo Oy:s fabrik i Kuopio ägdes av STAB. Det svenska bolaget hade köpt en tändsticksfabrik på orten 1927, denna hade dock flyttats till Björneborg 1937 och i stället hade företaget börjat tillverka björkfaner i Kuopio och sex år senare startades även produktion av fiberskivor. STAB sålde anläggningen till Saastamoinen Oy 1976. Som argument för försäljningen angavs att stora investeringar krävdes och att tillståndsförfarandet var besvärligt för utländska företag.⁴²¹

Liksom i Sverige, sjönk lönsamheten och försäljningen av fiberskivor under 1970-talet. År 1985 bildades därför ett samägt bolag, Finnish Fibreboard Ltd. (Suomen Kuitulevy Oy), vilket inkluderade fabrikerna i Heinola, Karhula och Pihlava. Samtidigt avvecklade Hackman och Schauman sina fabriker, varvid Finnish Fibreboard blev ensamtillverkare av fiberskivor i Finland.

⁴¹⁹ www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

⁴²⁰ Back (2004), s. 344.

⁴²¹ Ibid, s. 346–347.

Fiberskiveindustrin i Norge och Danmark

I Norge uppfördes sammanlagt sex fiberskivefabriker, se tabell 5.3. Fem av dessa startades mellan 1933 och 1950, medan Aarnes Fiber tillkom så sent som 1973. En möjlig förklaring till den sena etableringen är att bolagets huvudägare Anth. B. Nilsen & Co tidigare hade försålt fiberskivor från den svenska Treetexfabriken. Efter dess nedläggning flyttades delar av produktionen till Årnes.⁴²² Inför etableringen hävdades dock att Årnesfabriken uteslutande skulle ägna sig åt export, vilket Anth. B. Nilsen & Co också hade stor erfarenhet av, då man tidigare skött Hunton Bruks exportförsäljning i England.⁴²³ På grund av lönsamhetsproblem lades fabriken ned redan efter fyra år.

Tabell 5.3 Norska fabriker för tillverkning av fiberskivor 1931–2018

Ort	Fylke	Ägare/namn	Driftår
Gjøvik	Oppland	Hunton Bruk A/S	1933–
Drammen	Buskerud	Nøsted Bruk A/S	1940–1976
Brumunddal	Hedmark	Berger Langmoen	1942–1994
Larvik	Vestfold	Treschow-Fritøe	1949–2003
Vennesla	Vest-Adger	Norsk Wallboardfabrikk A/S	1950–
Årnes	Akershus	AArnes Fiber A/S	1972–1976

Källa: Back (2004), s. 365–399; *Svensk Trävarutidning* (1947), nr 3, s. 136–138.

Fram till slutet av 1960-talet använde de norska fiberskivefabrikerna uteslutande sågverksavfall som råvara. Härigenom skilde sig den norska industrin från övriga europeiska och nordamerikanska konkurrenter. De använde i högre grad klenvirke och annan mindervärdig skogsråvara, vilket kan ses som ett viktigt steg i övergången till ett mer intensivt skogsbruk.⁴²⁴

Noterbart är också att Berger Langmoens fabrik i Brumunddal var först i Norden med att tillverka asfaltbord 1951. Liksom i Sverige och Finland skedde flera nedläggningar och sammanslagningar i samband med 1970-talets krisår. Exempelvis fusionerades Hunton Bruk och Norsk Wallboardfabrikk till Norsk Wallboard A/S 1971. Bolaget delades dock 1986, varvid fabrikerna åter separerades ägarmässigt.

I början av 1980-talet pågick ett tekniskt samarbete mellan Norsk Wallboard och svenska Swanboard-Masonite. Då detta utvecklades positivt fattades beslut om ett fyrprocentigt deläggande i varandras bolag 1983. Samtidigt ingicks ett avtal om att Swanboard-Masonite skulle ansvara för försäljningen av Norsk Wallboards fiberskivor på den svenska marknaden.⁴²⁵

I praktiken har den nordiska fiberskiveindustrin utgjorts av de svenska, finska och norska fiberskivefabrikanterna. Det ska dock påtalas att A/S Hammerich & Co bedrev

⁴²² Ibid, s. 396.

⁴²³ WF:s arkiv, Syrelseprotokoller 1970–1974, protokoll från den 28 oktober 1971 och från den 23 mars 1972.

⁴²⁴ Endsjø (1967), s. 9–10.

⁴²⁵ RA Kartellregistret, D7:292, avtal 3994; Wettergren, Carl-Johan, *Swanboard: ett företags uppgång och fall: minnesbilder upptecknade av Carl-Johan Wettergren* (Svanskog, 2003), s. 43–44; *Dagens Industri* (1984), den 11 april.

en dansk fiberskivefabrik i jylländska Trolldhede 1936–1975.⁴²⁶ Här tillverkades porösa fiberskivor som ett komplement till lätta träbetongplattor, vilka var företagets huvudprodukt. Produktionen av båda dessa platttyper startade dock redan i början av 1930-talet, fast då under en annan huvudman. Ett viktigt försäljningsargument för de danska plattorna var att de bestod av inhemska råvaror i form av danskt trä och dansk portlandcement.⁴²⁷

Av praktiska skäl kommer den nordiska fiberskiveindustrin fortsättningsvis att likställas med fiberskiveindustrin i Sverige, Finland och Norge.

Branschspecifika särdrag

En närmare analys av de nordiska fiberskivefabrikerna visar att merparten av dessa uppfördes av traditionella skogsbolag. I flera fall rörde det sig om bolag som sedan tidigare bedrev sågverksrörelse, men som nu önskade att vidareförädla sitt sågverksavfall. Till denna kategori hör bland andra anläggningarna i Rundvik, Rengsjö, Jountseno, Pihlava, Brumunddal och Drammen. I andra fall hade sågverken sedan tidigare kompletterats med trävarufabriker i form av plywoodfabriker (Ljusne, Härnösand, Säynätsalo och Nyslott) eller fanerfabriker (Heinola och Savos anläggning i Kuopio).

I flera av fallen ovan sågs tillverkningen av fiberskivor som ett komplement till en stagnerande sågverksrörelse. Att starta en fiberskivefabrik var också ett enklare alternativ än att satsa på massa- och papperstillverkning, vilket dels krävde mer teknisk kompetens, dels nya försäljningsstrategier och nya försäljningsvägar. Det ska dock påpekas att det finns stora likheter mellan framställningsprocesserna för boardmassa och pappersmassa. Boardmassa kan även användas vid tillverkning av exempelvis takpapp eller grövre papperssorter och kartong.⁴²⁸

Med viss tvekan kan Assis fiberskivefabriker i Piteå och Skinnskatteberg också ses som komplement till befintliga sågverk. Samtidigt ska sägas att Assis fiberskivefabriker likväl kan betraktas som storskaliga och mer moderna nyanläggningar med tydlig specialisering på just på fiberskivor.

Sju av de svenska fiberskivefabrikerna startades dock av bolag som sedan tidigare även bedrev tillverkning av pappersmassa. Samma sak gällde för anläggningarna i Raumo, Larvik, Vennesla och Gjøvik. Fyra av de svenska fabrikerna hade ursprungligen varit sågverk som sedan kompletterats med slipmassatillverkning (Klemensnäs), sulfitmassatillverkning (Alfredshem och Kramfors) eller sulfatmassatillverkning (Vivstavärv).

Sågverk hade även funnits i Mariestad, men den anläggningen bör snarare betraktas som ett pappersbruk. Redan 1765 hade ett handpappersbruk startats i Mariestad. Detta hade senare kompletterats med utrustning för tillverkning av halmmassa, sulfitmassa samt för maskinell tillverkning först av papp och sedan även av mjukpapper. Skälet till att Katrinefors satsade på tillverkning av fiberskivor var att bolaget ville

⁴²⁶ Back (2004), s. 335.

⁴²⁷ www.hammerich.dk/firmaet/trolldhede.html (hämtat 2018-06-16)

⁴²⁸ Söderberg (1948), s. 236.

utnyttja sin egen virkesproduktion bättre, men också att man önskade köpa avfallsved för att därigenom få bättre förhandlingsläge vid inköp av sulfitmassaved.⁴²⁹

I Rockhammar och Svanskog hade slipmassfabriker i stället ersatt nedlagda järnbruk. Fem av sju nämnda bruk kom även fortsättningsvis, i första hand, att betraktas som massa- eller pappersbruk. Men i Svanskog och Klemensnäs blev fiberskivor i stället den dominerande produkten. Exempelvis stod trävaror för 10 procent, slipmassa för 25 procent och fiberskivor för 65 procent av Klemensnäs försäljning under ett normalår.⁴³⁰ Scharins söner valde dessutom att avyttra sina slipmassfabriker i Umeå i samband med uppstarten av fiberskivefabriken i Klemensnäs.

Även om det rent tekniskt var ett större steg att gå från sågverksverksamhet till tillverkning av fiberskivor än från massaframställning till tillverkning av fiberskivor, var det marknadsmässigt svårare för massabruken än för de träindustriella företagen att börja sälja fiberskivor. Rockhammars Bruk valde därför initialt att samarbeta med Nordmalings Ångsåg när det gällde försäljning av fiberskivor.⁴³¹

Sammanfattningsvis kan konstateras att en överväldigande majoritet av de nordiska fiberskivefabrikerna uppfördes som komplement till befintlig skogsindustriell verksamhet. Vanligen rörde det sig om sågverksrörelser vars verksamhet breddades, dels för att kunna tillvara ta råvaruavfall, dels för att öka förädlingsvärdet på sina produkter. Men det förekom även att producenter av pappersmassa kompletterade sin verksamhet med produktion av fiberskivor.

Generellt sett kan sägas att inträdesbarriärerna var relativt låga för att starta produktion av fiberskivor. Detta gällde speciellt för företag med tillgång till lämplig råvara samt för de företag som redan tillverkade pappersmassa. De senare kunde dessutom använda fiberrejekt och kvistmassa som råvara vid tillverkning av fiberskivor.

Avslutningsvis kan nämnas att fiberskivor kan betraktas som en relativt homogen produkt, vilket underlättade olika typer av försäljningssamarbeten. Principiellt var det endast stor skillnad mellan hårda och porösa fiberskivor. Likaså tillverkades fiberskivor i olika tjocklekar som sedan salufördes i några olika format. Kvalitetsmässigt var skillnaderna dock relativt små, men samtliga producenter marknadsförde sina fiberskivor under egna varumärken såsom Karlit, Unitex, Katrinite och Royal Board. Under 1970- och 1980-talen gjordes dock flera försök att utveckla olika typer av vidareförädlade specialkvaliteter. Betydelsen av starka egna varumärken sammanhänger också med att fiberskivor var en mer konsumentnära produkt än exempelvis massa och papper.

⁴²⁹ Renell, Jan, *Papper och massa i Västergötland, Bohuslän och Dalsland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2011), s. 141–152.

⁴³⁰ Valleur, Christian, *Papper och massa i Västerbotten och Norrbotten: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2003), s. 56.

⁴³¹ Jerkeman, Per, *Papper och massa i Södermanland, Västmanland och Närke: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2010), s. 141.

Nordiskt samarbete en självklarhet

Svensk hemmamarknadsavtal med finskt deltagande

Svenska Wallboardfabrikanternas förening (SWFF) bildades i maj 1936.⁴³² På det konstituerande mötet deltog representanter från landets samtliga sex fiberskivefabrikanter. Omgående utarbetades en prisöverenskommelse för den svenska marknaden. Likaså enades man om försäljningsvillkor och standardkontrakt för försäljning av fiberskivor.⁴³³ Att arbetet fokuserade på den svenska marknaden var också helt naturligt då fiberskivor vid denna tidpunkt var en utpräglad hemmamarknadsprodukt.

Det är noterbart att fabrikantföreningen tillkom när efterfrågan på fiberskivor var väldigt hög. Föreningen är således ett exempel på att alla karteller inte uppstår som "Kinder der Not". Samtidigt var flera tillverkare frustrerade över att de inte kunde höja priserna i takt med sina kostnadsökningar. Priskonkurrensen hade dessutom ökat sedan nya aktörer tillkommit på den svenska marknaden. I september 1936 hölls därför ett tvådagarsmöte där fabrikanterna gemensamt utarbetade åtgärder för att stabilisera den svenska marknaden.⁴³⁴

Eftersom den finska tillverkaren Insulite också sålde sina varor på den svenska marknaden inkluderades denne i samarbetet. Från finsk sida var man väldigt positiva till att medverka i Sverigeöverenskommelsen. Vidare påtalade Insulite att de gärna skulle delta i ett mer omfattande samarbete rörande samtliga exportmarknader.⁴³⁵ Redan från första stund fanns således en internationell dimension även i det inhemska Sverigesamarbetet.

SWFF:s arbetsformer är intressanta. Å ena sidan fungerade föreningen som en branschorganisation med starka band till Svenska Trävaruexportföreningen. Å andra sidan kan föreningen klassas som en mer ljusskygg kartell. Exempelvis skulle alla uppgifter om ingångna avtal hemlighållas tills avtalen trätt i kraft. Rapporten från tvådagarsmötet i september talar också ett tydligt språk:

Slutligen få vi, enligt mötets beslut, erinra om att fabrikerna icke lämna några meddelanden till ombud, köpare eller andra angående vad som dryftades å mötet eller behandlats i kommitténs P.M.⁴³⁶

⁴³² RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, utdrag ur protokoll hållet vid sammanträde å trävaruexportföreningens lokal i Stockholm för bildandet av Svenska Wallboardfabrikanternas förening torsdagen den 28 maj 1936 kl. 11.

⁴³³ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, brev från Ankarsviks Ångsågs AB, daterat den 24 oktober 1936.

⁴³⁴ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, konfidentiellt brev till Wallboardfabrikanterna, daterat den 14 september 1936.

⁴³⁵ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, skrivelse till medlemmarna av SWFF, daterad den 5 oktober 1936.

⁴³⁶ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, konfidentiellt brev till Wallboardfabrikanterna, daterat den 14 september 1936.

SWFF:s samarbetsavtal antogs preliminärt i början av oktober 1936.⁴³⁷ Viss intern kritik framfördes dock. Bland annat önskade ledningen för Törefors att företagens inarbetade kundkretsar skulle respekteras även i fortsättningen. Detta förslag avslogs, då det ansågs omständligt och icke-flexibelt. Inledningsvis var ledningen från Nordmalings Ångsåg också tveksamma till upplägget i sin helhet, då de menade att deras försäljningssystem fungerat till full belåtenhet och att de lyckats hålla högre priser än konkurrenterna. Detta kan sannolikt förklaras av att företaget var det äldsta på marknaden och att deras fiberskivor hade gott renommé.

Törefors förslag om att inarbetade kundkretsar skulle respekteras kan kanske tyckas lite märkligt. Dylika upplägg förekom dock i andra liknande organisationer. Exempelvis hade varje delägare i försäljningsbolaget AB Svenska Klofabrikanter mellan en och tolv så kallade skyddskunder. Försäljningen till dessa skyddskunder skedde helt utan inblandning av det gemensamma bolaget.⁴³⁸

Internationellt möte med gemensam svensk-norsk representation

Det internationella samarbetet på fiberskiveområdet inleddes redan 1936, det vill säga samma år som den svenska fabrikantföreningen konstituerades. Initiativet till samarbetet togs av den kanadensiska fiberskiveproducenten Donnacona Paper Company som bjöd in till ett internationellt fabrikantmöte i Montreal i december 1936.⁴³⁹

Det primära syftet med mötet var att skapa ordning på vad som upplevdes som en kaosartad marknad. Detta handlade främst om att uppnå överenskommelser om minimipriser på olika marknader, men också om uppdelning av vissa utomeuropeiska marknader.

Från skandinaviskt håll fanns en stor tveksamhet kring att överhuvudtaget medverka på mötet i Montreal. Bland annat var fabrikanterna kritiska till att det inte fanns några färdiga förslag att ta ställning till innan mötet. Således var de skeptiska till att utrusta ombudet med in blanco-fullmakt. Inför mötet lyckades dock skandinaverna att enas om minimipriser på några viktiga marknader. Under mötet visade det sig att de nordamerikanska fabrikanterna föreslog väsentligt högre priser, vilka självfallet godtogs av skandinaverna.⁴⁴⁰

Montrealöverenskommelsen inkluderade prislister för porösa fiberskivor för alla exportmarknader. Att endast porösa fiberskivor inkluderades förklaras av att dessa stod för merparten av den internationella handeln med fiberskivor vid denna tid.⁴⁴¹

⁴³⁷ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, brev till medlemmarna av SWFF, daterat den 9 oktober 1936.

⁴³⁸ Ekheimer (2011), s. 138–139.

⁴³⁹ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, protokoll hållet vid extra möte i Stockholm med SWFF fredagen den 20 november 1936.

⁴⁴⁰ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, skrivelse till wallboardfabrikanterna, daterad den 7 december 1936.

⁴⁴¹ Endast 15 procent av den globala tillverkningen av fiberskivor utgjordes av hårda fiberskivor 1938. Källa: Heikinheimo (1968), s. 829.

Prisöverenskommelserna började gälla den 15 januari 1937 för alla marknader norr om ekvatorn och en månad senare för alla länder söder om ekvatorn.⁴⁴²

Tillkomsten av Scanboard 1937

En direkt konsekvens av Montrealavtalet var att de nordiska fabrikanterna enades om att bilda en gemensam förening för samarbete i exportfrågor.⁴⁴³ Föreningen fick namnet Scanboard och kom initialt att inkludera samtliga sex tillverkare i Sverige, liksom den norska och den finska fabrikanten. Enligt de ursprungliga stadgarna kunde även danska fabrikanter söka medlemskap i föreningen, men så skedde aldrig.

I ett Scanboardmemorandum från 1952 påtalades att Scanboard och de svenska wallboardorganisationerna bildades samtidigt. Vidare framhölls att dessa bildades för att få "slut på det förödande priskrig, som pågick dels mellan de svenska fabrikanterna på hemmamarknaden, dels mellan alla som bedrev försäljning på exportmarknaderna".⁴⁴⁴

I praktiken var Scanboards viktigaste uppgift mycket riktigt att förhindra priskrig på exportmarknaderna. Det ska dock påpekas att organisationen bildades som en direkt konsekvens om Montrealöverenskommelsen, vilken även omfattade tillverkarna i USA, Kanada och Storbritannien. Montrealavtalet godkändes också formellt av de nordiska fabrikanterna på Scanboards konstituerande möte den 12 januari 1937.⁴⁴⁵

Montrealöverenskommelsen, rörande porösa fiberskivor, inkluderade försäljningsregler, prislistor och kvalitetsbestämmelser. Noterbart är också att hemmamarknaderna var undantagna i överenskommelsen. Däremot hade den svenska föreningen rätt att besluta om vilka priser och villkor som skulle gälla i Sverige. Enligt Scanboards memorandum var svårigheterna initialt betydande, men trots det medförde samarbetet att exportpriserna stabiliserades på en högre och "rimlig" nivå.

Vid andra världskrigets början trädde Montrealavtalet ur kraft. Likaså upphörde de direkta kontakterna mellan de nordiska och de nordamerikanska fabrikanterna. På grund av en ny och strängare nordamerikansk lagstiftning kunde dessa kontakter ej återupptas efter kriget. Enligt de nya reglerna fick företagen nämligen vare sig delta i inhemska eller internationella samarbeten.

Under kriget fungerade Scanboard som ett kontaktorgan mellan industrierna i Sverige, Finland och Norge. De svenska exportpriserna fastställdes i stället av SWFF, vilken 1943 bytte namn till Svenska Wallboardföreningen (SWF).

⁴⁴² RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, skrivelse från SWFF, daterad den 26 december 1936.

⁴⁴³ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, skrivelse från SWFF, daterad den 5 januari 1937.

⁴⁴⁴ Detta memorandum fungerar också som övergripande referens för hela detta avsnitt. Källa: RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 12–13.

⁴⁴⁵ RA SWFF, Wallboardföreningen 1936 Protokoll, skrivelse till Scanboards medlemmar, daterad den 15 januari 1937.

Scanboards verksamhet återupptogs direkt efter kriget. Redan i juni 1945 fattades beslut om gemensamma exportpriser för standardprodukterna halvtums porösa fiberskivor och åttondelstum hårda fiberskivor.⁴⁴⁶ Samtidigt tillsattes en exportkommitté som skulle ta fram priser för olika tjocklekar, format och kvaliteter. Från början rörde det sig om fob-priser, men efterhand som nya marknader öppnades och att föreningen erhöll fraktnoteringar fastställdes cif-priser för respektive marknad.⁴⁴⁷

Initialt utgjordes Scanboards prislistor av bindande minimipriser, där företagen var fria att ta ut högre priser. Vid eventuella leveranser till underpriser förekom dock inga straffsanktioner. I samband med en revision av stadgarna 1946 övergick Scanboard till riktpriiser. Samtidigt beslöt SWF att samtliga svenska fabriker skulle tillämpa Scanboards priser som bindande minimipriser. Officiellt gjordes inte samma sak i Finland och Norge, men i praktiken torde man ha följt Scanboards priser även i dessa länder. Hösten 1946 kom de svenska myndigheterna även att fastställa en riktpislista för export av wallboard. Listan baserades på gällande Scanboardpriser som därigenom också kom att fungera som maximipriser.

Åren direkt efter kriget rådde extremt stor efterfrågan på fiberskivor, såväl inom som utom Norden. Exempelvis skedde ingen minskad efterfrågan från exportmarknaden i samband med att den svenska kronan revalverades med 14,3 procent sommaren 1946. Eftersom Scanboards priser var fixerade till den svenska kronan medförde detta ökade kostnader för de utländska köparna och en lika stor fördel för de finska och de norska fabrikanterna.

Exportprisöverenskommelsen spricker 1949

Under finska fortsättningskriget projekterade flera finska skogsbolag nya anläggningar för tillverkning av fiberskivor. Som tidigare nämnts var ett viktigt syfte med dessa att skapa en lönsam återvinning av avfallet från sågverken. Mellan 1943 och 1949 kom därför hela sju fiberskivefabriker att startas i Finland.

Som en följd av dessa etableringar uppstod ett överskott av framförallt porösa fiberskivor. Flera av de nya finska tillverkarna gick ej heller in som medlemmar i Scanboard. Under hösten 1948 började situationen upplevas som alltmer problematisk och därför ordnade Scanboard ett möte med de finska fabrikanterna. Då dessa inte hade någon nationell fabrikantförening, förmedlades kontakterna genom Finska Träförädlingsindustriernas Centralförbund.

Scanboard erbjöd medlemskap för de fem finska fabrikanterna som inte redan var med i organisationen och samtidigt påtalades att Scanboard även kunde tänka sig andra samarbetsformer. Från finsk sida framfördes önskemål dels om att först bilda en finsk sammanslutning, dels om att de starka svenska outsiderföretagen Assi och Svaneholm också skulle gå med. Likaså framfördes kritik mot att svenskarna haft

⁴⁴⁶ RA SWFF, Scanboard 1947, Scanboards årsberättelse 1946, s. 2.

⁴⁴⁷ Vid fob-försäljning (free on board) övertar köparen ansvaret så fort godset lastats på båten i avgångshamnen. Vid cif-försäljning (cost, insurance and freight) står dock säljaren för såväl frakt som försäkring fram till att godset lastas av vid ankomsthavnen.

oproportionerligt stort inflytande i Scanboard, exempelvis vid fördelning av kvoter.⁴⁴⁸

Enligt sammanträdesprotokollet lyckades parterna inte att nå någon överenskommelse. Men vid efterföljande informella sittningarna lovade samtliga finska fabrikanter att tills vidare följa Scanboards prislistor. SWF:s vd Löfgren uttryckte därför en stor lättnad då han varit mycket orolig för att "varje fabrik i Finland skulle gått sin egen väg, vilket kunde lett till svårbotlig skada".⁴⁴⁹ Löfgren var också orolig för att Enso-Gutzeit skulle få en alltför dominerande roll i en eventuell finsk fabrikantförening. Detta eftersom företaget stod för mer än halva Finlands totala fiberskivekapacitet med sina fabriker i Karhula och Säynätsalo.

Samtidigt förekom en hård intern finsk kritik mot statligt ägda Enso-Gutzeit. I maj 1949 skrev Hackmans vd ett privat konfidentiellt brev till Centralförbundets vd. I detta riktades kritik dels mot hur Enso-Gutzeit genom oärliga metoder tillskansat sig orättfärdiga leveranskvoter, dels mot hur företaget vid tre tillfällen hindrat Hackman, Hallman och Ahlström att inrätta ett inhemskt samarbete. Försöken hade alla "strandat på Bergsrådets Lehtinens oberättigade önskan att ensam bestämma om allt inom wallboardindustrin".⁴⁵⁰

Trots avsaknad av en fabrikantförening upphävde de finska tillverkarna Scanboardsprisöverenskommelse för porösa fiberskivor sommaren 1949. Skälet till detta var sannolikt den överkapacitet som alltjämt rådde. Även från norskt håll fanns en önskan om friare prissättning. Efter en sänkning av prisnivån på vissa marknader kom de nordiska exportpriserna i stort sett ändå att bibehållas.⁴⁵¹

Som en konsekvens av att prisöverenskommelsens sagts upp slutade Scanboard att skicka ut exportprislistor för porösa fiberskivor. SWF inrättade i stället en egen noteringsavdelning den 1 juli 1949.⁴⁵² Avdelningen fick i uppdrag att samla in rapporter från samtliga exportavslut. I dessa skulle fabrikanterna ange köparland, destinationshamn, kvantitet, kvalitet, format, tjocklek, pris, leveranstid och betalningsvillkor. Rapporterna sammanställdes sedan för veckovis distribution till medlemmarna. Med undantag av Karlholm kunde samtliga svenska företag därigenom löpande följa exportens utveckling.

Vid ett Scanboardmöte i december 1951 ställde svenskarna också en fråga om huruvida det fanns intresse för ett nordiskt rapportutbyte. Vid den aktuella tidpunkten fanns dock inga noteringsföreningar i Finland och Norge och frågan blev därför bordlagd.

⁴⁴⁸ Fennoboards arkiv, protokoll fört vid möte mellan representanter för de skandinaviska wallboard-producenterna den 14 oktober 1948.

⁴⁴⁹ Fennoboards arkiv, brev från Gunnar Löfgren till JO Söderhjelm på Finska Träförädlingsindustriernas Centralförbund, daterat den 20 oktober 1948.

⁴⁵⁰ Fennoboards arkiv, brev från Herrick Hackman till JO Söderhjelm på Finska Träförädlingsindustriernas Centralförbund, daterat den 7 maj 1949.

⁴⁵¹ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 13.

⁴⁵² RA Katrinefors, E1A:384, SWF-skrivelse, daterad den 21 juni 1949.

Svenskt exportsamarbete 1949

De svenska företagen kom att fortsätta att samarbeta kring exportpriserna, fast nu inom ramen för SWF. Samtidigt fanns en uttalad förhoppning om att inkludera de finska och de norska representanterna i prissamarbetet.⁴⁵³ Det ska också påtalas att det förekom viss intern svensk kritik mot exportsamarbetet. Exempelvis var ledningen för Torsviks Sågverk frustrerade över att man inte lyckats skapa en, i deras tycke, rättvis fördelning av exportkvantiteterna.⁴⁵⁴

Likaså förekom svensk kritik gentemot finsk och norsk lågprisförsäljning. Vid SWF:s möte den 16 juni 1949 fattades därför beslut om att de svenska fabrikanterna skulle ha rätt att underskrida listpriserna för porösa fiberskivor, om de mötte konkurrens från finska eller norska fabrikanter. De norska och de finska fabrikanterna informerades omgående om beslutet. Men samtidigt riktade SWF "den enträgna uppmaningen att utåt icke sprida kännedom om beslutet".⁴⁵⁵

Uppenbarligen var prisfrågan den i särklass viktigaste för exportsamarbetet. Det ska dock påpekas att det även förekom omfattande diskussioner kring det regelverk som reglerade exporten och exportfirmornas roll. I praktiken innebar skilda försäljningsvillkor en dold priskonkurrens. SWF lyckades dock att enas om gemensamma exportbestämmelser i december 1949. Detta exempel visar återigen hur karteller och kartellliknande organisationer snarare omorganiserar än eliminerar konkurrens.

Det förekom även önskemål om att bestämmelserna skulle anpassas till Scanorganisationernas försäljningsbestämmelser.⁴⁵⁶ I sammanhanget påtalades att fiberskivor, liksom papper och kartong, i regel skeppades med linjefartyg som styckegods. Därmed var fiberskivor väl lämpade att handhas av exportörer.⁴⁵⁷ Pappersmassa och trävaror skeppades däremot ofta i hela fartygslaster.

I samband med att SWF antog sina nya exportbestämmelser inrättades även en exportsektion inom SWF. Tanken med detta organ var att de företag som inte ville bistå överenskommelser om exportvillkor eller exportpriser, likväl skulle kunna kvarstå som medlemmar i SWF. Initialt valde dock samtliga SWF-medlemmar att delta i exportsektionen.⁴⁵⁸

Tillkomsten av Fennoboard 1949

Hösten 1949 lyckades de finska fabrikanterna att inrätta en gemensam förening, Fennoboard. Detta samarbete blev mer långt gången än dito i Sverige och Norge, speciellt när det gällde export. Förutom att stabilisera exportpriserna avsåg man

⁴⁵³ RA Katrinefors, E1A:203, pm för avtalskommittén, daterad den 15 september 1949.

⁴⁵⁴ RA Katrinefors, E1A:203, skrivelse från SWF, daterad den 9 maj 1949.

⁴⁵⁵ RA Katrinefors, E1A:203, skrivelse från SWF, daterad den 18 juni 1949.

⁴⁵⁶ RA Katrinefors, E1A:203, skrivelse från Katrinefors AB till SWF, daterad den 21 september 1949.

⁴⁵⁷ RA Katrinefors, E1A:203, skrivelse från Katrinefors AB till SWF, daterad den 9 november 1949.

⁴⁵⁸ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 13.

nämligen även att fördela exportkvoter mellan medlemmarna.⁴⁵⁹ Fennoboard önskade också att Scanboard skulle omorganiseras så att föreningen endast skulle bestå av de tre medlemsländernas fabrikantföreningar.⁴⁶⁰

I grunden var SWF positiva till det finska förslaget, men däremot var föreningen tveksam till att låta Scanboard få en alltför stark ställning. Konkurrensrättsligt var det också problematiskt om Scanboard skulle fixera bindande minimipriser. I sådant fall skulle Scanboard nämligen kunna klassas som en internationell priskartell, vilket inte ansågs önskvärt.⁴⁶¹

SWF önskade därför att prisbildningen skulle ske i de nationella föreningarna. Scanboards uppgifter skulle då begränsas till att fastställa gemensamma handelskutymer och exportbestämmelser samt att vara en plattform för att samordna exportpriser, dock ej för formell prisbildning. Som en följd av detta fick Scanboard en alltmer marginaliserad roll i början av 1950-talet. I praktiken övertogs ansvaret för prisbildning på exportmarknaderna till stor del av SWF. Detta gällde bland annat den viktiga brittiska marknaden.⁴⁶²

Avslutningsvis kan konstateras att de finska fiberskivefabrikanterna valde ett annat och mer långtgående sätt att organisera sitt samarbete än vad de svenska och de norska fabrikanterna gjorde. Som tidigare nämnts var även det finska samarbetet inom massa- och pappersindustrin mer omfattande än det i Sverige och Norge. När det gällde fiberskivor medförde detta att formerna för det nordiska samarbetet ändrades så att de enskilda nordiska företagen fick en svagare ställning i det nordiska samarbetet.

Scanboard spricker

Fram till början av 1950-talet skedde en successiv expansion av marknaden för fiberskivor. Den nordiska produktionen av såväl porösa som hårda fiberskivor ökade årligen. År 1951 blev det dock uppenbart att kapacitetsutbyggnaden ökat snabbare än efterfrågan.

Som framgår av tabell 5.4 minskade avsättningen av nordiska fiberskivor med 148 000 ton eller 28 procent mellan 1951 och 1952. Den svenska industrin drabbades hårdast med en nedgång på 35 procent, jämfört med 20 procent för Finland och 14 procent för Norge. Det kan också noteras att nedgången framförallt påverkade exporten, vilken minskade med hela 41 procent. Den nordiska hemmaförsäljningen minskade däremot mer måttligt med 15 procent.

⁴⁵⁹ RA Katrinefors, E1A:203, skrivelse från Fennoboard till SWF, daterad den 10 december 1949.

⁴⁶⁰ Fennoboards arkiv, skrivelse från Fennoboard till SWF, daterad den 15 november 1949.

⁴⁶¹ Fennoboards arkiv, skrivelse från SWF till Fennoboard, daterad den 21 december 1949.

⁴⁶² RA Katrinefors, E1A:217, skrivelse från SWF, daterad den 20 januari 1950.

Tabell 5.4 Avsättning av nordiska fiberskivor 1951–1952, ton

		Finland	Norge	Sverige	Totalt
Export	1951	69 000	24 500	180 500	274 000
	1952	45 000	17 000	101 000	163 000
Hemmamarknad	1951	44 000	59 500	143 500	247 000
	1952	45 000	55 000	110 000	210 000
<i>Totalt</i>	<i>1951</i>	<i>113 000</i>	<i>84 000</i>	<i>324 000</i>	<i>521 000</i>
	<i>1952</i>	<i>90 000</i>	<i>72 000</i>	<i>211 000</i>	<i>373 000</i>

Källa: RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 1.

Till viss del kan nedgången förklaras av den allmänna konjunktursvacka som inträdde efter Koreaboomen. Men den dramatiska sänkningen förklaras i huvudsak av nya eller skärpta importrestriktioner i Storbritannien, Australien, Argentina och Uruguay. Mellan 1952 och 1951 minskade den svenska fiberskiveexporten till dessa länder från 116 000 ton till 41 000 ton. Samtidigt sjönk ländernas andel av den svenska exporten från 64 till 39 procent.⁴⁶³

Trots att krisen till stor del kunde skyllas på externa faktorer förekom självkritik från SWF:s sida. Scanboardsamarbetet hade nämligen drivit upp exportpriserna och inbjudit till nyanläggningar och utvidgningar. Samtidigt ville man inte skylla problemen på prissamarbetet.

Om priserna under tidigare år givit en alltför ohämmad utbyggnad av industrien, så beror detta icke på befinnandet av gemensamma priser, utan på en oriktig prispolitik.⁴⁶⁴

Vad denna oriktiga prispolitik innebar i praktiken framgår inte, men sannolikt åsyftas att prisnivåerna varit alltför höga. SWF menade också att frånvaron av priskonkurrens samtidigt resulterat i en ökad kvalitetskonkurrens, vilken gynnat kunderna och bidragit till en modernisering av industrin. Rent principiellt är det möjligt att skylla problemen på prispolitiken, men med tanke på att det rått samsyn om en hög prisnivå och då prisfrågan var av överordnad karaktär haltar argumentationen. Att det faktiskt förekom kvalitetskonkurrens är dock helt riktigt. Exempelvis var såväl kunder som fabrikanter väl medvetna om vilka varumärken som hade bäst renommé.

Den minskade avsättningen fick givetvis stor påverkan på branschens kapacitetsutnyttjande, se tabell 5.5. Som redan nämnts drabbades Sverige hårdare av krisen än grannländerna. Detta berodde dels på att Sverige hade en omfattande export till de länder som infört nya importrestriktioner, dels på att Sverige hade en tydlig inriktning mot hårda fiberskivor. Den utomnordiska konkurrensen från Västtyskland, Österrike, Belgien och Nederländerna var nämligen betydligt tuffare för hårda fiberskivor än för porösa.

⁴⁶³ RA Katrinefors, E1A:446, pm angående wallboardindustriernas avsättningsförhållanden, daterad den 26 oktober 1953.

⁴⁶⁴ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 14.

Tabell 5.5 Den nordiska fiberskiveindustrins kapacitet och avsättning 1952, ton

		Finland	Norge	Sverige	Totalt
Kapacitet	porösa fiberskivor	70 000	45 000	85 000	200 000
	hårda fiberskivor	55 000	55 000	305 000	415 000
	<i>totalt</i>	<i>125 000</i>	<i>100 000</i>	<i>390 000</i>	<i>615 000</i>
Avsättning	porösa fiberskivor	51 000	34 000	42 000	127 000
	hårda fiberskivor	39 000	38 000	169 000	246 000
	<i>totalt</i>	<i>90 000</i>	<i>72 000</i>	<i>211 000</i>	<i>373 000</i>
Kapacitets- utnyttjande	porösa fiberskivor	73 %	76 %	49 %	64 %
	hårda fiberskivor	71 %	69 %	55 %	59 %
	<i>totalt</i>	<i>72 %</i>	<i>72 %</i>	<i>54 %</i>	<i>61 %</i>

Källa: RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 1.

Fiberskiveindustrin i ovan nämnda länder var främst inriktad mot respektive hemmamarknad. SWF bedömde dock att de fyra kontinentaleuropeiska länderna hade utrymme för att tillsammans exportera 16 000 ton porösa fiberskivor och 44 000 hårda fiberskivor 1953. Vid denna tid fanns även fiberskivefabriker i Storbritannien, Irland, Schweiz, Frankrike och Italien. Exporten från dessa länder var dock i det närmaste försumbar.

En konsekvens av de stora avsättningssvårigheterna var att de svenska fabrikanterna fick allt större svårigheter att nå enighet om prispolitiken för såväl hemmamarknaden som för exportmarknaderna. Flera fabrikanter lämnade också den svenska prisöverenskommelsen för hårda fiberskivor som därmed upphävdes i december 1951. Som konsekvens av detta slutade Scanboard att skicka exportprislistor även för hårda fiberskivor. Därmed upphörde också det nordiska prissamarbetet i december 1951.⁴⁶⁵

Önskan om återuppbyggt samarbete

Den uppkomna situationen medförde samtidigt förnyade ansträngningar för att hitta nya samarbetsformer för att kunna hantera det rådande läget.

Den dystra verkligheten är alltså att den svenska wallboardindustrin åtminstone ännu under 1953 måste räkna med att totalt sett icke kunna få avsättning för mer än hälften av kapaciteten. Om produktionen icke anpassas efter avsättningsmöjligheterna, kommer uppenbarligen ett allas krig emot alla att uppstå med ty efterföljande biverkningar för lång tid framåt. I detta läge vill jag enträget vädja till Dig och Övriga företagschefer, att de problem, som situationen framkallat, måtte lösas i en positiv anda och med bestämd vilja hos var och en till samarbete.⁴⁶⁶

I ovan citerade skrivelse förordade SWF-ordföranden och Ljusne-Woxna-chefen Carl Gustaf Rothelius att de svenska fabrikanterna gemensamt skulle komma överens om en produktionsbegränsning eller om kvotering på den svenska marknaden.

Samtidigt såg fabrikanterna ett stort behov av ett fastare exportsamarbete. Detta inte minst eftersom priserna sjunkit med 40–50 procent på flera marknader. Det la-

⁴⁶⁵ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 13.

⁴⁶⁶ RA Katrinefors, E1A:322, brev från CG Rothelius till SWF:s företagschefer, daterat den 22 november 1952.

bila prisläget medförde dessutom att flera köpare drog sig för att teckna mer långsiktiga orders. Från branschens sida fanns därför en önskan om att "genom en prisstabilisering återgiva handeln dess förtroende till marknaden".⁴⁶⁷

I det hittills flitigt citerade memorandumet från Scanboard räknade SWF:s vd upp åtta olika möjligheter till samarbete:⁴⁶⁸

1. Gemensam försäljning.
2. Överenskommelse om exportkvantiteter beträffande köparland eller grupp av länder eller om totalexport under viss tid.
3. Prisöverenskommelser eller annat prissamarbete.
4. Diskussioner om priser, till exempel inom en kontaktkonferens.
5. Utbyte av information om underbud.
6. Rapportering av genomförda avslut, det vill säga en noteringsavdelning.
7. Överenskommelse om gemensamma försäljningsvillkor.
8. Överenskommelse om standardisering och begränsning av tjocklekar och format.

När det gällde internationella samarbeten sågs goda möjligheter antingen till ett rent nordiskt samarbete eller till ett utvidgat samarbete som även inkluderade de exporterande länderna Västtyskland, Österrike, Belgien och Nederländerna. När det gällde mer långt gångna samarbeten pekades den västtyska konkurrensregleringen ut som ett hinder, då den förbjöd västtyska företag att delta i nationella eller internationella samarbeten som kunde stämplas som kartell- eller prissamverkan.

Gemensam försäljning sågs ej heller som ett realistiskt alternativ, ens för de nordiska fabrikanterna, speciellt inte på kort sikt. Från SWF:s sida påtalades också behovet av att hitta en samarbetsform som en tillräckligt stor grupp av producenter kunde enas om. Att nå fullständig anslutning sågs som helt uteslutet.

För att utröna intresset för olika former av prissamarbeten utsände Scanboard en cirkulärförfrågan där alla svarande utom Mo och Domsjö i grunden var positiva till utökad samverkan.⁴⁶⁹ Att Mo och Domsjö var avvaktande berodde dels på misstro gentemot Assi, dels på att bolaget inte ville medverka till att Scanboard åter skulle uppträda som ett prifixande internationellt organ.

Misstron mot Assi delades med flera andra av de svenska företagen som menade att ett samarbete med stor uppslutning var omöjligt. Assi, med sina stora nystartade fabriker i Piteå och Skinnskatteberg sågs som en stor bov i dramat. Inte minst eftersom de redan avsatt stora kvantiteter, till låga priser, på exportmarknaderna. I några fall hade Assi motiverat de låga priserna med att det rört sig om så kallade uppstartkvaliteter. Assi hade också vid flera tillfällen tydligt deklarerat att de inte ville delta i några prissamarbeten.

⁴⁶⁷ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, s. 5.

⁴⁶⁸ Ibid, s. 7.

⁴⁶⁹ RA Katrinefors, E1A:384, Scanboardmemorandum, daterat den 30 december 1952, bilaga 2.

Något prissamarbete rörande export kom inte till stånd. I stället blev prissättningen allt friare, i kombination med alltmer olikartade försäljningsvillkor. Under våren 1953 påtalades också att prisnivån var så låg att företagsmässiga grundförutsättningar saknades.⁴⁷⁰

Eftersom det nordiska prissamarbetet upphört ville branschens företrädare sluta att använda namnet Scanboard, vilket var intimt förknippat med prisöverenskommelser. Föreningen upphörde därför formellt den 31 mars 1954. Samarbetet mellan de nordiska fiberskiveindustriernas branschföreningar fortsatte dock i frågor av gemensamt intresse. De enskilda föreningarna fick rätt att väcka frågor och föreslå gemensam behandling av dessa. Ett dylikt upplägg förekom sedan tidigare inom slipmasse-, cellulos- och trävaruindustrierna. Ansvar för sammanställning och distribution av gemensam statistik övergick till SWF som tidigare varit samlokaliserade med Scanboards kansli.⁴⁷¹

Parallellt med att prissamarbetet strandade lyckades dock de exporterande länderna att inrätta en gemensam organisation för marknadsföring av fiberskivor i England. Organisationen, Fibre Building Board Development Organisation Limited (Fidor), bildades 1954 och bestod av fabrikanterna i Sverige, Finland, Norge, Västtyskland, Österrike, Belgien och Nederländerna.⁴⁷²

På hemmaplan lyckades flertalet av de svenska fabrikanterna att enas om såväl försäljningsvillkor som om en prisöverenskommelse för den svenska marknaden. Eftersom prisnivån var avsevärt högre på den svenska marknaden än på exportmarknaden, ökade dock den interna konkurrensen kring vad som betraktades som blygsamma svenska kvantiteter.⁴⁷³

Tillkomsten av Feropa 1954

Krisen under första halvan av 1950-talet drabbade ingalunda enkom den nordiska fiberskiveindustrin. Överkapaciteten medförde att stora kvantiteter nordiska fiberskivor avsattes till låga priser bland annat på den europeiska kontinenten. På kort sikt gladde detta givetvis importörer och konsumenter. Men samtidigt blev de kontinentala producenterna av fiberskivor förargade på de skandinaviska tillverkarnas lågprisförsäljningar. Främst var det de svenska företagen som hamnade i skottgluggen, men dumpningsanklagelser förekom även gentemot Finland och Norge.

Vid denna tid förekom ett visst samarbete mellan fiberskiveindustrierna i Västtyskland och Österrike, men i övrigt hade de kontinentala industrierna mycket begränsade kontakter med varandra. För att ändra på det bildade de västeuropeiska

⁴⁷⁰ RA Katrinefors, E1A:384, pm angående ordningen på wallboardmarknaden, daterad den 7 maj 1953.

⁴⁷¹ RA Katrinefors, E1A:514, SWF:s årsberättelse 1954, s. 5; RA Katrinefors, E1A:670, skrivelse från SWF angående nordiskt samarbete inom wallboardindustrin, daterad den 3 november 1954.

⁴⁷² RA Katrinefors, E1A:384, skrivelse från SWF, daterad den 13 april 1953.

⁴⁷³ RA Katrinefors, E1A:384, pm angående ordningen på wallboardmarknaden, daterad den 7 maj 1953.

utomnordiska tillverkarna en gemensam förening, Fédération Européenne des Syndicats de Fabricants de Panneaux de Fibres (Feropa). Föreningens tillkomst skedde vid ett OEEC-möte i Paris den 23–24 november 1954.

Vid samma möte diskuterades även antidumpningsrestriktioner som införts gentemot svenska fiberskivor i Västtyskland, Österrike, Danmark och Beneluxländerna. Representanterna från dessa länder menade att den svenska lågprisförsäljningen utgjorde ett hot mot ländernas inhemska fiberskiveindustri.⁴⁷⁴

Det främsta motivet bakom Feropa var att företagen ville ordna ett försvar för den egna industrin, gentemot den skandinaviska exportoffensiven i allmänhet och mot den svenska i synnerhet. Initialt var Feropas politik också tydligt protektionistisk. Exempelvis försökte man fördröja frilistningen av fiberskivor i avvaktan på en önskad prisöverenskommelse med de svenska tillverkarna. Denna skulle innebära att de inhemska företagen skulle få rätt att besluta om minimipriser för import från Sverige.⁴⁷⁵ En dylik ordning var inte helt ovanlig under efterkrigstiden. Inom flera branscher fanns uttalade eller outtalade överenskommelser om att i stort sett respektera varandras hemmamarknadspriser.

Feropas svenskfientlighet manifesterades när Finland och Norge erbjöds medlemskap i Feropa vid en Fidor-konferens i juni 1955. Från norsk sida ordnades därför ett informellt sammanträde mellan närvarande norska, finska och svenska delegater. Feropas vice ordförande erbjöds att delta för att lämna närmare upplysningar om de den europeiska föreningen. Denne avböjde dock.⁴⁷⁶

Några veckor senare gick den engelska fabrikantföreningen med i Feropa. I samband med detta uttryckte engelsmännen förvåning över att Sverige inte var representerade i Feropa. Detta kan ha bidragit till att Feropas ordförande Robert Sheppard tog kontakt med de tre nordiska branschföreningarna. Från svensk var man dock avvaktande:

Samarbete med Feropa kan för Sverige tänkas endast i begränsad omfattning, t.ex. i fråga om statistik, tullfrågor, normer för prövning och kvalitet men ej beträffande prisöverenskommelser och marknadsfördelning. Ett sammanträffande med Feropas ordförande Mr. Sheppard är önskvärt för att av honom få närmare informationer om Feropas mål och verksamhet.⁴⁷⁷

Den 28 september 1955, under ett OEEC-möte i Paris, ordnades en rundabordskonferens där tre svenska och två norska representanter fick träffa Feropa-representanter från Frankrike, Nederländerna, Belgien, Västtyskland, Österrike, Italien och Spanien. Vid mötet konstaterades att det fanns flera frågor av gemensamt intresse, inte minst frågan om hur konsumtionen av fiberskivor skulle kunna ökas.

Från norsk sida påtalades dock att den norska lagstiftningen lade hinder i vägen för deltagande i internationella karteller, vilket behövde beaktas utifall att Feropas

⁴⁷⁴ RA Katrinefors, E1A:446, SWF-brev, daterad den 23 december 1954.

⁴⁷⁵ RA Katrinefors, E1A:514, skrivelse från Katrinefors AB till SWF, daterad den 18 januari 1955.

⁴⁷⁶ RA Katrinefors, E1A:577, pm angående Feropa, daterad den 1 september 1955.

⁴⁷⁷ RA Katrinefors, E1A:514, pm angående Feropa, beslut vid SWF:s styrelsemöte den 6 september 1955.

verksamhet kunde klassas som en sådan sammanslutning. Feropa bjöd även in skandinaverna att delta som observatörer på kommande möten.

Trots att Feropa startat som en protektionistisk försvarsallians gentemot de nordiska fiberskiveproducenterna, kom organisationen snabbt att övergå till en mer frihandelsvänlig politik. Exempelvis var Feropa hårda motståndare till en 15-procentig tilläggsskatt, på importerade hårda fiberskivor, som införts i Frankrike i april 1956. Feropas ordförande Shepard, som själv var fransman och försäljningschef hos Renitex i Saar, framförde också starka protester mot skatten till de franska myndigheterna.⁴⁷⁸

Feropas alltmer frihandelsvänliga inställning sammanföll med den allmänna handelspolitiska utvecklingen i Västeuropa under mitten och slutet av 1950-talet. Vid denna tid förekom flera överstatliga strävanden om ökad ekonomisk integration, vilket bland annat resulterade i tillkomsten av EEG 1957 och av Efta 1960, se kapitel 2.

Omsvängningen inom Feropa bidrog också till ökat förtroende för organisationen bland de nordiska fiberskivefabrikanterna. Exempelvis räknade dessa med att Feropa fortsättningsvis skulle motarbeta protektionistiska initiativ från länder som Frankrike och Italien. De informella kontakterna mellan Feropa och Norden bidrog också till ökad tillit:

Man har vid dessa kontakter fått en stark känsla av att den misstänksamhet eller rent av fruktan som man inom den kontinentaleuropeiska wallboardindustrin hyser gentemot Skandinavien och särskilt Sverige till stor del bottnar i bristande personlig kännedom om skandinaviska wallboardfabrikerna och deras ledning. Denna inställning var en orsak till Feropas från början protektionistiska hållning och medförde som en naturlig följd en kylig reaktion från skandinavisk sida.⁴⁷⁹

I september 1956 genomförde Feropas ordförande Sheppard ett åtta dagar långt besök i Sverige. Här besökte han åtta fiberskivefabriker och möte representanter från elva svenska tillverkare. Sheppard framhöll då att Feropas huvudändamål var att öka konsumtionen av fiberskivor så att industrins kapacitet skulle kunna utnyttjas till fullo.

Enligt Sheppard förekom inte några prisöverenskommelser inom Feropa. Däremot informerades medlemsländerna varandra om sina hemmamarknadspriser. Eventuella diskussioner kring prispolitik fick dock föras direkt mellan enskilda länder eller enskilda fabrikanter.

Såväl Sheppard som svenskarna önskade ett fördjupat samarbete mellan Feropa och Norden. Samtidigt påtalade Sheppard att Feropa omfattade nio medlemsländer med en sammanlagd kapacitet på 450 000 ton, vilket var lika mycket som den svenska kapaciteten. Han föredrog därför ett samarbete där Sverige, Finland och Norge inte gick med som medlemmar i Feropa.⁴⁸⁰

⁴⁷⁸ RA Katrinefors, E1A:577, pm angående Mr. Sheppards besök, daterad den 25 augusti 1956.

⁴⁷⁹ RA Katrinefors, E1A:577, pm angående Mr. Sheppards besök, daterad den 25 augusti 1956.

⁴⁸⁰ RA Katrinefors, E1A:577, rapport om Mr. Sheppards Sverigebesök 2–9 september 1956, daterad den 15 september 1956.

Åsiktsskillnader om FAO-samarbete

I september 1955 tog FN:s livsmedels- och jordbruksorganisation FAO initiativ till en internationell konferens om spån- och fiberskivor. Att FAO gjorde detta förklaras av organisationen har som syfte att bekämpa fattigdom och svält genom att erbjuda kunskap för att modernisera och effektivisera jordbruk, fiske och skogsbruk i utvecklingsländer. På FAO:s anmodan och bekostnad deltog Svenska Träforskningsinstitutets överingenjör Otto Brauns i ett förberedande sammanträde i Rom i december 1955.⁴⁸¹

Brauns hade fått tydliga direktiv från SWF om att försöka avstyra den planerade konferensen. På mötet i Rom deltog även Arne Asplund och STAB:s vd, vilka båda var positiva till den planerade konferensen. STAB ägde Katrinefors men hade också stora ägarintressen i finsk, fransk och belgisk fiberskiveindustri. Med undantag av att frågor om provnings- och kvalitetsnormering ströks ur programmet fick SWF:s önskan inget gehör.⁴⁸²

FAO-konferensen genomfördes därför i Genève mellan den 21 januari och den 7 februari 1957. Syftet var att åstadkomma bättre förståelse av de tekniska och ekonomiska frågor som sammanhånga med tillverkningen och användningen av dessa produkter. Inbjudningar skickades till SWF och samtliga enskilda fiberskivefabrikanter, men också till regeringen som ombads utse experter för att delta i konferensen.

Från SWF:s sida var man alltså kritiska till konferensen. Det främsta skälet till detta var att FAO liksom FN:s ekonomiska kommission för Europa (ECE) verkade för att öka produktionen och för att bygga upp ny industri i utvecklingsländer. Förutom oron för ökad utomnordisk och utomeuropeisk konkurrens, fanns också kritik mot FAO:s överstatliga byråkrati. På SWF:s styrelsemöte i november 1956 beslutades därför att:

Föreningen borde söka att i första hand uppnå enhetligt uppträdande såväl från wallboardindustrierna i Norge och Finland som från Feropa till en gemensam aktion, varigenom i skrivelser till konferensen uppmärksamheten skulle fästas på faran av att wallboardindustrien utbygges i snabbare takt än konsumtionsökningen, varjämte nödvändigheten av konsumtionsbefrämjande åtgärder borde framhållas.⁴⁸³

Vidare beslutades att föreningen inte skulle sända någon representant till konferensen och att man borde försöka övertyga övriga europeiska industrier att följa Sveriges exempel. Men eftersom konferensen ändå inte kunde stoppas valde Feropa att medverka.

⁴⁸¹ Sommaren 1950 hade Brauns deltagit i en längre studieresa i USA anordnad av OEEA (Organisation for European Economic Administration) inom ramen för Marshallhjälpens tekniska biståndsprogram. Källa: RA Katrinefors, E1A:265, meddelande från Wallboardindustriernas Centrallaboratorium, Otto Brauns, Wallboardindustrien i Förenta Staterna, daterad den 4 december 1950.

⁴⁸² RA Katrinefors, E1A:577, pm angående FAO-konferensen i Genève januari 1957, daterad den 5 november 1956.

⁴⁸³ RA Katrinefors, E1A:577, styrelseprotokoll SWF, den 27 november 1956, § 5.

På konferensen tog Feropa tydlig ställning och varnade för en alltför snabb expansion av fiberskiveindustrin. Samtidigt ställde sig Feropa bakom ett förslag att skapa ett speciellt organ inom FAO/ECE för spån- och fiberskivor. Detta skulle ha till ändamål att ordna fortlöpande internationellt utbyte av ekonomisk information och statistik, särskilt beträffande produktion, konsumtion, marknadsföring, handel och kapacitet. SWF var dock helt emot att bilda ett sådant organ. Dyliga organ fanns ej heller för pappersmassa, papper eller trävaror.⁴⁸⁴

Detta visar att industrins företrädare gärna samarbetade med varandra, men också att det vara av yttersta vikt att de själva fick välja former och samverkanspartners. Vid denna tidpunkt var det nordiska intresset för att samarbeta med de östeuropeiska fabrikanterna nära obefintligt.

Vid ECE:s årsmöte i Genève 29 april–15 maj 1957 understödde de rumänska, ungerska och vitryska delegaterna rekommendationen om att inrätta ett speciellt organ för spån- och fiberskivor. Samtidigt menade de franska och brittiska delegaterna att industrin själva borde skapa lämpliga organisationer för informationsutbyte.⁴⁸⁵

Den amerikanska delegaten påtalade också att utbytet av upplysningar vid den tidigare Genèvekonferensen varit ytterst ensidigt. Av hundra framlagda rapporter hade de östeuropeiska staterna nämligen bara bidragit med två. Av tabell 5.6 framgår att Östeuropa stod för åtta procent av den globala produktionen av fiberskivor 1955. Men med tanke på att FAO-konferensen i Genève främst bestod av utomnordiska europeiska tillverkare var obalansen än värre.

Tabell 5.6 Världsproduktionen av fiberskivor 1955, tusentals ton

Sverige, Finland & Norge	652	
Feropa-länderna	425	
Danmark	2	
Östeuropa (inklusive Sovjetunionen)	243	
Europa totalt	1 322	1 322
Nordamerika		1 684
Sydamerika		40
Afrika		50
Asien (exklusive Sovjetunionen)		40
Oceanien		96
<i>Totalt</i>		<i>3 232</i>

Källa: RA, Katrinefors, E1A:670, World production of Fibreboard, daterad 4 april 1957.

Strax efter ECE-mötet meddelade även FAO att de inte skulle ta några vidare initiativ för att skapa ett gemensamt organ för spån- och fiberskivor. FAO kunde dock tänka sig att biträda industrierna vid ett eventuellt samarbete dem emellan.⁴⁸⁶

Nordiskt samarbete 1957

Efter norskt initiativ hölls en informell konferens mellan representanter från de nordiska fabrikantföreningarna för fiberskivor i Stockholm den 17 juni 1957. SWF representerades av åtta delegater, Norske Wallboardfabrikkers Forening och Fennoboard

⁴⁸⁴ RA Katrinefors, E1A:670, SWF-skrivelse, daterad den 5 april 1957.

⁴⁸⁵ RA Katrinefors, E1A:670, SWF-skrivelse, daterad den 15 juni 1957.

⁴⁸⁶ RA Katrinefors, E1A:670, SWF-skrivelse, daterad den 15 juni 1957.

av tre delegater vardera. Syftet med mötet var att "giva tillfälle för en ömsesidig orientering och till diskussions om aktuella gemensamma frågor".⁴⁸⁷

På mötet meddelade de svenska delegaterna att SWF omprövat sin inställning till medverkan i internationella sammanhang. Att Sverige uteblivit från Genèvekonferensen tidigare under året hade väckt starkt irritation, inte minst ifrån FAO. Nu hade SWF dock beslutat att fortsättningsvis delta aktivt för att så långt som möjligt leda in organisationernas arbete i en för Sveriges fiberskiveindustri lämplig riktning.

Samtidigt vidhöll SWF sin hållning om att samarbetet med Feropa endast skulle ske i begränsad omfattning, exempelvis kring frågor om statistik, tullar och normer för provning av kvalitet, men ej beträffande prisöverenskommelser och marknadsdelning. De norska och de finska föreningarna hade inte tagit principiell ställning kring detta, men samtliga delegater var ändå eniga om att de tre nordiska föreningarna skulle uppträda enhetligt gentemot Feropa.

Den svenska och den norska fabrikantföreningen hade tidigare deltagit i ett sammanträde för en sambandskommitté mellan Feropa och Skandinavien i västtyska Baden-Baden den 22 maj 1957. Samarbetet kring tekniska frågor kom också att utvecklas. Exempelvis deltog föreståndaren för Wallboardindustrins Centrallaboratorium i möten med Feropas tekniska kommitté.⁴⁸⁸ Wallboardindustrins Centrallaboratorium ansvarade för den svenska fiberskivebranschens gemensamma målforskning och var anknutet till Svenska Träforskningsinstitutet.⁴⁸⁹

På det nordiska mötet i juni 1957 diskuterade de nordiska delegaterna även planerna för det europeiska frihandelsområdet. I Norge och Sverige hade branschföreningarna framfört önskemål till myndigheterna om att länderna skulle ansluta sig till det europeiska frihandelsområdet och inte till en separat nordisk tullunion.

Vid denna tid stod Finland mitt i en brytpunkt. Hösten 1952 hade Finland återbetalt sitt sista krigsskadestånd till Sovjetunionen. Med 1952 års penningvärde uppgick skadestånden till över 500 miljoner dollar, vilket självklart hade tårt hårt på den finska ekonomin. Men samtidigt hade skadestånden medfört en modernisering och nyorientering av den finska industrin.⁴⁹⁰

Fram till 1957 kom Finland sedan att stegvis liberalisera sin utrikeshandel och orientera sig alltmer mot Norden och Västeuropa. Efter Stalins död 1953 ändrade Sovjetunionen också sin kritiska inställning till nordiskt samarbete. År 1955 gick Finland med i Nordiska rådet och två år senare sökte man medlemskap i de västliga industri-ländernas viktigaste ekonomiska samarbetsforum OEEC.⁴⁹¹

⁴⁸⁷ RA Katrinefors, E1A:670, angående konferens 17.6.1957 mellan representanter för de nordiska wallboardfabrikantföreningarna, daterad den 18 juni 1957.

⁴⁸⁸ RA Katrinefors, E1A:765, översikt för 1957 angående Sveriges wallboardindustri, daterad den 18 juni 1957.

⁴⁸⁹ RA Katrinefors, E1A:1225, SWF-översikt för 1962, s. 7.

⁴⁹⁰ Statsrådets kommunikationsavdelning (2012), *Krigsskadeståndet slutbetalades för 60 år sedan*, pressmeddelande 343/212 från Statsrådets kommunikationsavdelning.

⁴⁹¹ Aunesluoma (2006).

Den finska omorienteringen innebar att finska fiberskivefabrikanter blev alltmer aktiva på den västeuropeiska marknaden. I en svensk marknadsrapport från november 1957 konstaterades också att Finland "uppträtt som en mycket pockande säljare" i England och Tyskland. Samtidigt fanns en stor förståelse och acceptans för detta, eftersom landet varit avskuret från exportmarknaderna under en lång tid.

Man kan ju säga, att vi på det sätt som sker, håller ett visst paraply över Finlands möjligheter, men detta torde dock vara billigare än att släppa marknaden loss.⁴⁹²

Att marknaden inte var helt fri, indikerar att det även fanns någon form av prisöverenskommelse. Fördjupade diskussioner om marknads- och prisfrågor hade också förts i direkt anslutning till det informella nordiska mötet den 17 juni 1957. I den efterföljande diskussionen deltog endast en svensk, en finsk och en norsk representant. Dessa var också helt ense om de skulle verka för "att en allt intimare samverkan skulle ske till båtnad för wallboardhandeln i de nordiska länderna".⁴⁹³

Denna nya nordiska samverkansmodell innebar initialt att den finska och den norska representanten informerades om de prislägen som de svenska fabrikanterna ansett lämpliga samt om de åtgärder som skulle vidtas för att kunna åstadkomma en stabilare exportmarknad för fiberskivor. Den finska och den norska representanten påtalade också att prisbildningen på exportmarknaden i praktiken var en svensk angelägenhet och att de svenska noteringarna var helt avgörande för prisläget.

Från svensk sida framhöll Ankarsviks vd Martin Söderlind dock att försäljning av små överskottskvantiteter till låga priser snabbt blir kända och åberopade av köparna. Enligt samma logik kritiserades även svenska noteringar till länder bakom järnridån. Genom handelsavtal var Finland antingen ensamleverantör eller huvudleverantör på dessa marknader och därmed medförde de svenska noteringarna att prisnivåerna sänktes i Östeuropa.

Under hösten 1957 fortsatte svenskarna att underrätta norska och finska fabrikanter om prisnivåer och försäljningsvillkor. Söderlind konstaterade också att man lyckats öka priserna på den viktiga brittiska marknaden.

Det är nog ingen tvekan om att den goda sammanhållningen här har firat en triumf och jag hoppas, att utvecklingen i fortsättningen kommer att klart visa riktigheten av ett samarbete.⁴⁹⁴

Samtidigt ska det påtalas att såväl svenskar som finländare och norrmän fortsatte att beskylla varandra för export till underpriser.

Västeuropeisk frustration

Den interna nordiska kritiken mot den inomnordiska lågprisexporten var dock relativt sparsmakad i jämförelse med kritiken från den kontinentala industrin. I maj 1958 besökte Sven Stenberg, som var vd för den belgiska fiberskivtillverkaren Unalit i

⁴⁹² RA Katrinefors, E1A:663, skrivelse från Martin Söderlind, daterad den 5 november 1957.

⁴⁹³ RA Katrinefors, E1A:663, pm från diskussioner i anslutning till konferens mellan representanter från Finland, Norge och Sverige den 17 juni 1957, daterad av Martin Söderlind den 25 juni 1957.

⁴⁹⁴ RA Katrinefors, E1A:663, skrivelse från Martin Söderlind, daterad den 31 oktober 1957.

Bryssel, SWF:s ordförande Thorsten Lundgren i Stockholm. Stenberg lämnade då en detaljerad redogörelse över Feropas hållning gentemot den skandinaviska fiberski-veindustrin.⁴⁹⁵

Enligt Feropa hade de svenska fiberskivtillverkarna bedrivit regelrätt dumpning sedan flera år tillbaka. För att möta detta hade önskemål framlagts om att Feropaländernas regeringar skulle gripa in och införa starkare tullskydd, tillfälligt dumpningsskydd eller importbegränsningar. Andra medlemsländer hade i stället förordat att Feropa skulle återdumpa fiberskivor på den svenska marknaden. Under Feropas första år hade medlemmarna dock enats om att i första hand försöka underhandla med svenskarna.

Men i april 1958 upplevde en klar majoritet av Feropas medlemmar att måttet var rågat och att inget annat återstod än att sätta hårt mot hårt och att Feropa därför skulle exportera fiberskivor till Sverige till priser som låg lika mycket under de gällande svenska hemmamarknadspriserna, som de svenska exportpriserna understeg de kontinentaleuropeiska hemmamarknadspriserna.

Feropas ledning fick därför i uppdrag att utarbeta en detaljerad plan för denna återdumpning, vilken skulle finansieras gemensamt av Feropas medlemmar. Stenberg fick också i uppdrag att genom privatkontakter göra ett sista försök att komma överens med svenskarna i prisfrågan. Uppdraget betraktades främst som en fin gest gentemot Stenberg, helt utan större förhoppningar. Stenberg hade tidigare framfört åsikten att den svenska lågprisexporten främst härrörde från oseriösa agenter och att den därför även väckte stark intern svensk kritik.

I sin skrivelse till SWF skissade Stenberg också på riktlinjer för ett gemensamt europeiskt samarbete, vilket skulle inkludera Sverige, Finland, Norge och de nio Feropaländerna. Förutom prissamarbete innehöll förslaget även kvantitativa begränsningar av exporten till Feropaländerna.

Europeiskt EFCC-samarbete 1958–1960

Stenbergs initiativ ledde inte till några omedelbara åtgärder, men bidrog sannolikt till en mer välvillig inställning till Europasamarbete hos de nordiska fabrikanterna. Vid en Fidor-konferens i Stockholm den 4 juni 1958 ordnades också flera informella sammanträffande mellan Feropa och skandinaverna. Mötena initierades av fabrikanterna i Nederländerna, Västtyskland och Storbritannien, vilka också var mest måna om att få till stånd ett fördjupat Europasamarbete.⁴⁹⁶

Feropa framhöll att prisnivån för porösa fiberskivor i de stora importländerna Storbritannien, Nederländerna, Västtyskland och Belgien varit oacceptabel låg sedan i september 1957 och att priserna för hårda fiberskivor nu var på väg att kollapsa.

⁴⁹⁵ RA Katrinefors, E1A:764, memo angående Feropa – Skandinavien, daterad den 16 maj 1958.

⁴⁹⁶ RA Katrinefors, E1A:943, pm angående Unalit och prissamarbetet inom EFCC, daterad den 7 januari 1960.

Samtidigt påtalade Feropa att de ömsesidiga konsultationer som skett sedan föreningen bildades 1954 hade bidragit till förbättrade priser i medlemsländerna.⁴⁹⁷

Från Feropas sida fanns även en djup besvikelse över de svenska och de norska tillverkarnas ointresse att diskutera priser. Eftersom kontakterna med Finland hade varit ytterst begränsade undslapp de finska fabrikanterna kritik.

It cannot be denied that after nearly four years of efforts to come to an agreement between all European producers the only result is a breakdown in the home markets of the Feropa producers. In the opinion of the Feropa producers this breakdown could have been prevented if more unity had existed, as there is no virtual slackening of the demand and they must put the blame for what has happened and what is about to happen entirely on the Scandinavian colleagues.⁴⁹⁸

Feropa framhöll också att man avsåg att vidta alla möjliga åtgärder för att försvara sina egna marknader utifall att man inte lyckades nå en överenskommelse med skandinaverna inom en mycket snar framtid. För att åstadkomma detta föreslogs även nya möten under sommaren samt att man skulle inrätta kommittéer för vardera av de fyra stora importländerna. Dessa kommittéer skulle bestå av representanter från den inhemska industrin och för alla länder som exporterade till landet i fråga.

Från den nordiska sidan var man mycket intresserade av att gemensamt vidta åtgärder för att stabilisera den europeiska fiberskivemarknaden. Redan under försommaren hade de nordiska fabrikantföreningarna enats om en begränsning av produktionen under perioden juni–december 1958. Syftet med denna var främst att minska de nordiska utbudet på exportmarknaderna.⁴⁹⁹

De nordiska fabrikanterna ville dock hålla interna överläggningar innan man träffades i de föreslagna regionala marknadskommittéerna. Från nordisk sida tillsattes även en tremannakommitté som började utarbeta förslag på exportpriser. Någon gemensam behandling i stället kom dock inte till stånd under sommarmånaderna.⁵⁰⁰

Nästa steg togs av den brittiska branschföreningen Building Board Manufacturers Association (BBMA) i början av september. BBMA menade att det var fabrikanterna snarare än ländernas branschföreningar som behövde lösa problemen med de vikande priserna och den sjunkande lönsamheten. Därför bjöd de in samtliga fabrikanter i Norden och Västeuropa till en gemensam konferens i Paris den 5–6 november 1958.⁵⁰¹ Även nord- och sydamerikanska producenter deltog på mötet.⁵⁰²

⁴⁹⁷ RA Katrinefors, E1A:764, memorandum on the European fibre board market, daterad av N.D. van Goethem den 6 juni 1958.

⁴⁹⁸ Ibid, s. 2.

⁴⁹⁹ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll för 1958 Norske Wallboardfabrikkers Forening, protokoll från måndagen den 16 juni 1958, § 10.

⁵⁰⁰ RA Katrinefors, E1A:765, SWF-pm, daterad den 3 oktober 1958.

⁵⁰¹ RA Katrinefors, E1A:765, avskrift av brev från BBMA, daterad av H.K.W. Hodges den 1 september 1958.

⁵⁰² Back (2004), s. 288–289.

SWF ställde sig bakom det brittiska förslaget och uppmanade de svenska fabrikanterna att delta i konferensen. SWF bjöd också in de svenska delegaterna till ett förnöte den 16 oktober 1958. Vidare bjöd man in de norska och finska delegaterna, vilka också avsåg att delta, till ett nordiskt möte senare samma dag.⁵⁰³

Vid Parismötet enades delegaterna om att skulle bilda ett gemensamt samarbetsorgan, European Fibreboard Coordination Committee (EFCC). Syftet med EFCC var att de europeiska priserna skulle stabiliseras på en nivå som medförde en acceptabel avkastning för alla europeiska producenter. I likhet med det tidigare förslaget skulle regionala kommittéer inrättas för de viktigaste marknaderna.⁵⁰⁴

I praktiken innebar tillkomsten av EFCC en koordinering av Feropas och skandinavernas prispolitik, men också fördjupade kontakter mellan fabrikanterna i de nordiska länderna. I de regionala kommittéerna utarbetades ramavtal där minimipriser fastställdes för respektive land. Det brittiska regionavtalet blev klart i februari 1959 och följdes sedan av tre avtal för Nederländerna, Belgien och Frankrike i april samt ett för Tyskland i september.⁵⁰⁵

EFCC-samarbetet blev dock inte långvarigt. På den nederländska marknaden uppstod omgående konflikter med producenten Unalit och de nederländska importörerna, vilket fick till följd att det regionavtalet hävdades i början av 1960. I Västtyskland härrörde problemen i stället av att den dominerande producenten Krages valt att stå utanför såväl Feropa- som EFCC-samarbetet. På den brittiska marknaden ville de sydafrikanska producenterna ej heller acceptera regionkommitténs priser. De sydafrikanska företagen hade också en stor konkurrensfördel gentemot de nordiska länderna, då deras fiberskivor kunde importeras tullfritt till Storbritannien.

Av ovan nämnda skäl kom samtliga fyra regionalavtal att sägas upp i början av 1960. Samtidigt var representanterna från den finska industrin tydliga med att de var starkt kritiska till EFCC-samarbetet och att de kände stor olust mot ett fortsatt europeiskt prissamarbete. I praktiken upphörde därför hela EFCC-samarbetet vid halvårsskiftet 1960.⁵⁰⁶

Nordiskt samarbete som alternativ till EFCC

Mot bakgrunden av svårigheterna i det internationella samarbetet framfördes i början av året [1960] ett förslag att bilda ett nordiskt organ, som dels skulle samordna de nordiska exportpriserna och dels skulle företräda de nordiska intressena vid förhandlingar med europeiska fabrikant-, agent- och inköpsorganisationer.⁵⁰⁷

⁵⁰³ RA Katrinefors, E1A:765, SWF-skrivelse, daterad den 4 oktober 1958.

⁵⁰⁴ RA Katrinefors, E1A:765, Minutes European Fibreboard Coordination Committee, Paris meeting of the 5th November 1958.

⁵⁰⁵ RA Katrinefors, E1A:870, SWF-översikt för 1958, s. 3 & E1A:943, pm angående Unalit och prissamarbetet inom EFCC, daterad den 7 januari 1960.

⁵⁰⁶ RA Katrinefors, E1A:1119, SWF-översikt för 1960, s. 4 & E1A:943, pm angående Unalit och prissamarbetet inom EFCC, daterad den 7 januari 1960.

⁵⁰⁷ RA Katrinefors, E1A:1119, SWF-översikt för 1960, s. 5.

Planeringen för att inrätta ett nordiskt organ pågick således redan innan EFCC-samarbetet gick i stöpet. Men då det rådde olika uppfattningar om hur prisavtalen skulle konstrueras kom det att dröja till den 29 september 1960 innan Nordiska Fiberboardindustriernas Centralförbund (NFC) konstituerades. De svenska boardorganisationernas kansli fick samtidigt i uppdrag att fungera som sekretariat för den nya organisationen. Till stor del hade kansliet tidigare haft samma roll, fast då inom ramen för EFCC-samarbetet.

Formellt sett bestod NFC av tre medlemsföreningar. Från svensk sida deltog Svenska Wallboardföreningen Exportsektionen, vilken hade återkonstituerats den 23 maj 1960.⁵⁰⁸ Därmed blev samtliga svenska fiberskivetillverkare indirekt representerade i NFC.

Under NFC:s första år gjordes flera resultatlösa försök att enas om ett prissamarbete. Det främsta skälet till att förhandlingarna strandade var att finländarna först ville bilda ett inhemskt exportbolag. Sedan 1957 hade de finska fabrikanterna inrättat ett gemensamt försäljningsbolag som ansvarade för all försäljning på hemmamarknaden. Även de svenska fabrikanterna hade långt gångna planer för att bilda ett gemensamt försäljningsbolag för exportmarknaderna eller hemmamarknaden eller bådadera, se kommande avsnitt.⁵⁰⁹

Nordiskt-europeiskt marknadspolitiskt samgående

Trots betydande problem med sjunkande lönsamhet byggdes den europeiska fiberskiveindustrin ut i hög takt åren kring 1960. Exempelvis steg den finska produktionen av hårda fiberskivor med närmare 50 procent under en tvåårsperiod 1959–1961. Därmed skedde också en tydlig övergång från det tidigare fokuset på porösa skivor i Finland. Eftersom produktionen av hårda fiberskivor ökade snabbare än den inhemska efterfrågan även i Sverige och Norge, medförde detta ett kraftigt ökat nordiskt exportutbud.⁵¹⁰

Den starka expansionen förklaras dels av att producenterna förväntade sig en fortsatt konsumtionsökning, dels av en allmän omorientering från porösa till hårda fiberskivor. Samtidigt började konkurrensen att öka från spånskivesektorn som hade etablerats i slutet av 1950-talet. Till detta ska läggas en ökad konkurrens från producenter av fiberskivor på den europeiska kontinenten och inom det brittiska samväldet samt från östländer som Polen, Tjeckoslovakien, Jugoslavien och Sovjetunionen. Den ökade konkurrensen märktes främst på den viktiga brittiska marknaden, men även på den västtyska och den nederländska marknaden.

⁵⁰⁸ RA Katrinefors, E1A:1075, SWF-årsberättelse för 1960, s. 1.

⁵⁰⁹ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse från Lars Ekelund, Kurt Hellström och Hjalmar Jansson, daterad den 16 december 1960; *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 17.

⁵¹⁰ RA Katrinefors, E1A:1075, SWF-pm om Wallboard – marknadsläget, daterad den 9 september 1962.

Av nämnda skäl tog Feropa kontakt med de nordiska representanterna under försommaren 1961. På kort varsel lyckades man att enas om en allmän produktionsbegränsning på 5–7 procent fram till årsskiftet.⁵¹¹ Vidare anordnades en gemensam konferens mellan fiberskivetillverkarna i Feropa och Norden, i Köpenhamn den 30 augusti 1961. Vid denna konstaterades enhälligt att ett nordiskt-europeiskt marknadspolitiskt samgående var nödvändigt för att undvika en katastrofal utveckling på de europeiska huvudmarknaderna. Vidare uppdrogs SWF:s och NFC:s vicedirektör Constantin Verne att tillsammans med österrikaren Fritz Oelschlägel utarbeta konkreta förslag till ett sådant samgående.⁵¹²

I en pm till de svenska fabrikanterna lämnade Verne en närmare förklaring till vad som menades med ett marknadspolitiskt samgående. I första hand handlade det om att gemensamt eftersträva en politik och att vidta åtgärder för att skapa en bättre balans mellan utbud och efterfrågan. Samtidigt skulle man inte våldföra sig på den långsiktigt naturliga utvecklingen. Verne betonade också att företagen behövde visa ansvarskänsla och att marknaderna måste vårdas och att de inte skulle utsättas för rovdrift.⁵¹³

De konkreta förslagen innebar fortsatta produktionsbegränsningar av den europeiska fiberskivekapaciteten under hela 1962. Dels skulle 1961 års begränsning skärpas med ytterligare fem procent, dels fick nyttillkommen kapacitet inte utnyttjas mer än till 75 procent. I praktiken innebar förslaget att rådande leveransrelationer skulle bibehållas. Däremot innehöll förslaget inga prisöverenskommelser. Dock föreslogs att de exporterande länderna skulle förbinda sig att delta i prisdiskussioner för huvudmarknaderna när väl avtalet om produktionsbegränsningar trätt i kraft.⁵¹⁴

Dr. Oelschlägels och undertecknads förslag till konkreta åtgärder för ett europeiskt-nordiskt samgående tjänar sitt syfte och kan leda till resultat endast om frågan "Samarbete eller krig?" av samtliga parter besvaras så att man bejakar samarbete såsom princip och förutsättning för den ekonomiska utvecklingen.⁵¹⁵

De konkreta förslagen behandlades på en konferens i Wien i oktober 1961. Konferensens deltagare utgjordes av nio nordiska delegater samt Oelschlägel som var befullmäktigad förhandlingsdelegat för Feropa. Efter en grundlig genomgång kompletterades förslaget med några punkter. Därefter beslutades att konferensen enhälligt skulle

⁵¹¹ Tillverkningen skulle begränsas till maximalt 95 procent av föregående års produktion plus 90 procent av nyttillkommen kapacitet. Källa: *Pris- och kartellfrågor* (1964), nr 3, s. 68.

⁵¹² RA Katrinefors, E1A:1075, NFC-skrivelse, daterad den 18 oktober 1961.

⁵¹³ RA Katrinefors, E1A:1075, pm angående ett europeiskt-nordiskt marknadspolitiskt samgående, daterad av Constantin Verne den 30 september 1961.

⁵¹⁴ RA Katrinefors, E1A:1075, Konkrete Vorschläge für einen marktpolitische Zusammenarbeit aller westeuropäischer Faserplattenfabriken zwecks Stabilisierung des europäischen Faserplattenmarktes, daterad den 16 oktober 1961.

⁵¹⁵ RA Katrinefors, E1A:1075, pm angående ett europeiskt-nordiskt marknadspolitiskt samgående, daterad av Constantin Verne den 30 september 1961, s. 5

rekommendera samtliga tillverkare av hårda fiberskivor inom Norden och Feropa att anta förslaget.⁵¹⁶

De starka Feropa-länderna Frankrike, Belgien och Västtyskland kom dock att påyrka ytterligare förändringar. Dels krävde de att den nordiska exporten skulle begränsas, dels motsatte de sig egna produktionsbegränsningar. Dessa motförslag avvisades kategoriskt från den nordiska sidan.⁵¹⁷

I februari 1962 meddelade Feropa att man slopat kravet på minskad nordisk export och att man var beredda att förhandla om produktionsbegränsningarna. Månaden därpå enades Feropa och de nordiska fabrikanterna om en allmän produktionsbegränsning för hårda fiberskivor under 1962. Denna uppgick till 11 procent för gammal kapacitet och till 24 procent för nytillkommen kapacitet, vilket bedömdes motsvara 14 procent av den totala kapaciteten. Vidare enades man om att utarbeta ett förslag om samarbete på längre sikt, det vill säga från och med ingången av 1963.

När det gällde det långsiktiga samarbetet hade parterna betydligt svårare att enas. Från Feropas sida fanns en tydlig önskan om att utvidga och formalisera samarbetet. Bland annat föreslogs en övergång från generella produktionsbegränsningar, till mer detaljerade leveranskvoter. Vidare föreslog Feropa en tydligare kontrollfunktion samt att man skulle inrätta marknadskommittéer för samtliga huvudmarknader.

De nordiska representanterna var dock måttligt intresserade av leveranskvoter, främst för att de skulle cementera marknaden på ett oönskat sätt, men också för att ett sådant system upplevdes omständligt och byråkratiskt. Efter flera misslyckade försök att nå samsyn hölls ett möte, i mars 1963, med två representanter vardera från Feropa och Norden. SCA:s vd Axel Enström som även var ordförande för SWF framhöll då:

Det blir er sak från Feropa att använda alla argument och försöka övertyga de ansvariga herrarna, särskilt i Sverige. De tycker inte om alla dessa paragrafer och kommittéer och har en känsla av att dessa skulle på ett icke affärsmässigt sätt begränsa deras handlingsfrihet.⁵¹⁸

Även från Feropas sidan fanns en oro för att skapa onödig byråkrati. Detta var också ett viktigt argument för att inrätta marknadskommittéer, vilka skulle fungera som kärnan i samarbetet mellan Feropa och Norden.

Meningen var inte att de skulle tjänstgöra som kontrollanter eller polis utan där skulle man från alla intresserade parter ha tillfälle att fritt diskutera både priser och kvantiteter. Det gällde att i gemensamt intresse se efter "hur mycket marknaden tål".⁵¹⁹

För att bryta dödläget beslutades att man skulle kalla till ett informellt möte mellan ledande personer i Feropa och Norden. Mötet skulle hållas på en avskild plats och

⁵¹⁶ RA Katrinefors, E1A:1075, NFC-skrivelse, daterad den 18 oktober 1961.

⁵¹⁷ RA Katrinefors, E1A:1075, pm angående samverkan med Feropa, daterad den 23 maj 1962.

⁵¹⁸ RA Katrinefors, E1A:1225, anteckningar från samtal med Enström, Löfgren (NFC) samt Cullen, Korselt (Feropa) den 18 mars 1963 i London, s. 2.

⁵¹⁹ Citat av Feropas hauptgeschäftsführer [vd] H.J. Korselt, ibid, s. 3.

pågå i två eller tre dagar så att det skulle finnas mycket tid för diskussioner i gemensamma och mindre grupper, men också för mer avslappnad samvaro för att "komma varandra inpå livet".⁵²⁰

Den gemensamma konferensen hölls i belgiska Namur i maj 1963. Här tillsattes marknadskommittéer för Storbritannien, Västtyskland samt för Frankrike-Belgien-Nederländerna. Dessa hade som huvuduppgifter att verka för ökad konsumtion av fiberskivor och för sunda marknadsförhållanden.⁵²¹

Året därpå inrättades även marknadskommittéer för Danmark och USA. Samarbetet mellan Feropa och Norden kom därefter alltmer att koncentreras till marknadskommittéerna. Ur SWF:s översikt för 1964 påtalades också att kommittéarbetet "resulterat i en förbättrad prisnivå och stabilare marknad och stärkt förtroende mellan boardfabrikerna".⁵²²

Det är tydligt att samarbetet initialt ledde till ökade priser och bibehållna försäljningsnivåer. Mellan 1960 och 1963 låg den svenska exporten på en jämn och nära oförändrad nivå för att sedan öka med cirka fem procent 1964.⁵²³ Till viss del kan detta förklaras av produktionsbegränsningarna 1961 och 1962, vilka i praktiken medförde ett ökat fokus på hemmamarknaderna där de ekonomiska marginalerna var större. Att minska utbudstrycket på exportmarknaderna var också ett tydligt mål med hela det nordisk-europeiska samarbetet.

SWF menade att överenskommelserna om produktionsbegränsningarna var framgångsrika och att de fick stor psykologisk effekt, då kontinentala importörerna förstod att fabrikanterna var beredda att göra stora uppoffringar för att stabilisera marknaden. Den faktiska produktionen av svenska fiberskivor kom dessutom att underskrida maxkvantiteten med två procent 1961 och med fem procent 1962. Detta förklarades dels av bristande efterfrågan, dels av att producenterna missbedömt sin egen maxkapacitet.⁵²⁴ Denna "missbedömning" kan sannolikt tolkas som rent förhandlingsspel. Genom att ange kapacitetsnivåer i överkant försökte enskilda fabrikanter tillskansa sig större produktionskvoter. Samtidigt kan nämnas att den svenska fiberskiveindustrins avsättning på hemmamarknaden ökade med hela 40 procent mellan 1960 och 1964.

Fortsatt nordiskt samarbete med Feropa

Inför och i början av 1963 gjordes flera försök för att ingå ett nytt avtal om europeiska produktionsbegränsningar. Enligt en skrivelse från NFC den 31 maj 1963 ingicks slutligen en överenskommelse motsvarande en tioprocentig reduktion av den nordiska totalkapaciteten av hårda fiberskivor för resten av året.⁵²⁵

⁵²⁰ Citat av Axel Enström, *ibid.*

⁵²¹ RA Katrinefors, E1A:1300, SWF:s årsberättelse för 1963.

⁵²² RA Katrinefors, E1A:1363, SWF:s årsberättelse för 1964, s. 5.

⁵²³ RA Katrinefors, E1A:1363, SWF:s årsberättelse för 1964, bilaga 2.

⁵²⁴ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 20–21.

⁵²⁵ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från den 13 juni 1963, § 5.

Huruvida överenskommelsen efterlevdes är oklart. Den blev exempelvis aldrig registrerad i det svenska kartellregistret. I stället kom den tidigare överenskommelsen att avregistreras den 1 januari 1963.⁵²⁶ På ett möte mellan NO och SWF i november 1964 påtalades också att avtalet för 1962 var inaktuellt och att det inte längre fanns några produktionsbegränsningar.⁵²⁷ Detta skulle kunna tolkas som att SWF undanhöll information för NO. Men det kan likväl innebära att avtalet aldrig realiserades, antingen på grund av avtalsbrott eller på grund av att efterfrågan ökade så mycket att avtalet blev överflödigt.

Det nordiska samarbetet med Feropa kom dock att fortgå inom ramen för marknadskommittéerna. Ibland hölls även sammankomster där alla marknadskommittéer träffades för att diskutera gemensamma problem, såsom hur den ökade konkurrensen från Östeuropa skulle hanteras.⁵²⁸

Under senare delen av 1960-talet och början av 1970-talet kom de nordiska länderna att bjudas in till flertalet av Feropa-mötena, eller i alla fall till delar av dessa. Hösten 1969 undersöktes även förutsättningarna för ett närmare samarbete mellan Feropa och NFC. Vidare tillsattes en gemensam kommitté, med uppdrag att utarbeta löpande treårsprognoser över utbud och efterfrågan. Kommittén fick även i uppdrag att försöka etablera kontakt med de östeuropeiska producenterna.⁵²⁹

Feropa kom också att ändra sin hållning gentemot de nordiska länderna. Bland annat framförde man önskemål om att dessa skulle gå in som medlemmar i Feropa, något man tidigare varit emot. De nordiska fabrikantföreningarna var dock ovilliga till detta, sannolikt främst av ekonomiska skäl och i stället beslutades att NFC skulle gå med som associerad Feropa-medlem 1974.⁵³⁰

Den nordiska Feropa-associeringen hängde nära samman med EG:s utvidgning. Från nordiskt håll menade man att ett fastare samarbete skulle medföra "en möjlighet till direkt kontakt med i EG".⁵³¹ Trots att Feropa även diskuterade tekniska frågor är det tydligt att NFC primärt intresserade sig för handelspolitiska frågor som Gatt-förhandlingar och tullpreferenser.

Hösten 1976 gick NFC med som fullvärdig medlem i Feropa. Från nordiskt håll var man dock kritiska till att medlemsavgiften baserades på exportleveranserna till Väst-europa exklusive Storbritannien. Detta innebar att Sverige skulle betala 30 000 kr, Finland 4 000 kr och Norge 2 000 kr år 1979.⁵³² Oenigheten kring medlemsavgifterna blev dock en långvarig stridsfråga och ett starkt bidragande skäl till att NFC valde att

⁵²⁶ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 15, pm angående konkurrensbegränsningar inom wallboard-branschens fabrikant- och grossistled, s. 6.

⁵²⁷ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 4, minnesanteckningar från sammanträde den 12 november 1964, s. 2.

⁵²⁸ RA Katrinefors, E1A:1300, protokoll från SWF-möte den 19 november 1964, § 18 & E1A:1587, SWF:s årsberättelse för 1968.

⁵²⁹ WF:s arkiv, NFC-cirkulär 1968–1969, cirkulär 22, daterat den 16 oktober 1969.

⁵³⁰ WF:s arkiv, Styrelseprotokoller 1970–1974, protokoll från den 6 december 1973, § 4.

⁵³¹ WF:s arkiv, NFC-cirkulär 1968–1969, NFC:s årsberättelse för 1973, s. 4.

⁵³² WF:s arkiv, Styrelseprotokoller 1975–1978, protokoll från den 7 december 1978, § 5b.

gå ur Feropa vid årsskiftet 1984/1985. Året därpå omorganiserades Feropa och fick snare rollen som en allmän intresseorganisation med enskilda producenter som medlemmar.

Under 1980-talet kom även NFC att omorganiseras. Detta förklaras främst av den förändrade branschstrukturen där antalet företag i den nordiska fiberskiveindustrin minskat radikalt. De norska branschföreningarna beklagade sig också över att engagemanget för och i NFC falnade. Speciellt kritiserades Fiberinvests svala intresse.⁵³³

De senares inställning kan sannolikt förklaras av att huvudkonkurrenten Swanboard-Masonite hade fått en mycket dominerande ställning i SWF och NFC. Redan 1982 hade Assis vice-ud Kurt Faxander utsetts till ordförande för SWF och NFC. När sedan Assi året därpå inlemmades i Swanboard-Masonite kom Fiberinvest att få en allt mer marginaliserad roll i SWF och NFC.

Med tanke på att Assi, alltsedan bolaget började producera fiberskivor 1948, ofta hade betraktats som en samarbetsovillig bråkstake, är det inte förvånande att konkurrenterna blev skeptiska när ett företag med rötterna i Assi helt plötsligt skulle leda samarbetet i Sverige och Norden. NFC-ordföranden fungerade dessutom som en av Feropas fyra vice ordförande i Feropas presidium.

Trots missnöje och frustration kring NFC:s nya roll och branschens svaga utveckling under 1980-talet menade de nordiska fiberskivefabrikanterna att organisationen skulle fortleva, om än under enklare former. Våren 1988 fattades därför beslut om helt ny stadgar och en ny förenklad organisation där NFC främst skulle fungera som ett kontaktforum. Samtidigt förenklades sekretariatsfunktionen och överläts till det land som för stunden fungerade som ordförandeland.⁵³⁴

Inhemska samarbeten med internationella kopplingar

Svenska och norska branschföreningar

I tidigare avsnitt har nämnts att Svenska Wallboardfabrikanternas förening (SWFF) bildades i maj 1936 och att organisationen bytte namn till Svenska Wallboardföreningen (SWF) 1943. Parallellt med SWFF/SWF förekom även ett annat inhemskt samarbete inom den så kallade Wallboardgruppen.

Wallboardgruppen nämndes också i Näringsorganisationssakkunnigas betänkande 1940.⁵³⁵ Enligt detta hade Wallboardgruppen prisavtal för fiberskivor i hård, halvhård och porös kvalitet. Gruppen hade bildats 1936 och bestod av sex svenska tillverkare samt generalagenten för ett finskt företag. Således var samtliga svenska och finska företag inkluderade i samarbetet. Dessutom omnämndes att ett liknade avtal av mindre omfattning varit i kraft under en del av 1934.⁵³⁶

⁵³³ WF:s arkiv, Protokoller Styret 1979–1985, protokoll från den 22 mars 1984, § 6a.

⁵³⁴ WF:s arkiv, NFC 87/88, skrivelse från Norsk Wallboard, daterad den 4 februari 1988 samt NFC-protokoll från den 18 maj 1988.

⁵³⁵ Denna expertgrupp tillsattes i juni 1936 för att utreda organiserad samverkan inom det svenska näringslivet. Resultatet presenterades i SOU 1940:35, vilken refererades i inledningen av kapitel 3.

⁵³⁶ SOU 1940:35, s. 56.

Efterhand utökades Wallboardgruppen till nio företag. Flera av de nystartade svenska företagen kom dock att stå utanför samarbetet som upphörde vid 1944 års utgång.⁵³⁷ I stället startades en helt ny organisation, Träfiberföreningen, med ändamål att "åstadkomma en tillfredsställande ordning vid försäljning av träfiberplattor på den svenska marknaden".⁵³⁸ Träfiberföreningen, som registrerades i det svenska kartellregistret, innefattade ursprungligen samtliga svenska tillverkare utom Karlholm.

Enligt den officiella litteraturen fungerade Wallboardgruppen och Träfiberföreningen som pris- och konditioneringskarteller, medan SWFF/SWF snarare hade rollen som en branschorganisation. Samtidigt var det de senare som hade kopplingen till Scanboards och NFC:s exportsamarbeten. Formellt sett var det SWF:s exportsektion som var medlem i NFC, men SWF och exportsektionen hade i regel gemensamma sammanträden.

SWF ansvarade även för branschens kommunikation med myndigheter när det gällde förhandling och diskussioner kring de internationella handelsavtalen. Likaså samordnade SWF branschens gemensamma hantering av utländska dumpningsanklagelser mot svenska företag. Framförallt rörde detta sig om anklagelser från amerikanska företag. SWF organiserade även samarbetet med Feropa.

Ur arkivmaterialet framgår tydligt att det inte fanns några vattentäta skott mellan de svenska organisationerna. Tvärtom var dessa intimt sammankopplade med gemensamma kanslier och personal. Till stor del var det också samma personer som satt i styrelserna. Dessutom var de nordiska föreningarna Scanboard och NFC väl samordnade med de svenska föreningarna.

Då de tre hittillsvarande wallboardorganisationerna haft ett gemensamt kansli och då frågorna delvis ha varit gemensamma för flera av de formellt separata föreningarna, har det icke alltid varit möjligt att avgöra om ärende härför sig till den ena eller andra organisationen. Sålunda ha exempelvis förhandlingar med Priskontrollnämnden genomförts både för SWF och Träfiberföreningen.⁵³⁹

Ett annat exempel på samordning är att Nils Palme samtidigt var sekreterare för SWFF och ombudsman för Wallboardgruppen och Scanboard 1937–1939. Palme hade tidigare varit försäljningschef för Ljusne-Woxna och var också Sveriges och Norges representant vid den tidigare nämnda Montrealkonferensen 1936. År 1939 övergick Palme till Scankraft där han blev vd.⁵⁴⁰

Skälet till förekomsten av parallella svenska branschföreningar var att man ville separera de frågor som berörde samverkan på den svenska marknaden från alla andra frågor. Därmed kom exportfrågorna och de tekniska frågorna att hamna hos

⁵³⁷ SOU 1945:42, s. 86.

⁵³⁸ "Kartellavtal 19" i *Kartellregistret: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå* (1947), nr 1, s. 20–21.

⁵³⁹ RA Katrinefors, E1A:384, utredning och förslag om SWF:s arbetsuppgifter, daterad mars 1953.

⁵⁴⁰ Burling, Ingeborg (red.), *Vem är det?: svensk biografisk handbok 1957* (Stockholm, 1956), s. 767.

SWFF/SWF, medan de inhemska pris- och distributionsavtalen hamnade under Wallboardgruppen och Träfiberföreningen.

I Norge förekom en snarlik uppdelning. Norske Wallboardfabrikkers Forening (NWF) fungerade som branschorganisation och ansvarade för kontakterna med NFC, medan Wallboardfabrikernas Felleskontor (WF) ansvarade för samarbetet på hemmamarknaden. NWF bildades av de tre fiberskivefabrikanterna i Norge 1942.⁵⁴¹ Sedermera inlemmades tillkommande fiberskiveproducenter i föreningen.

WF grundades 1961 och kom också att inkludera Norges samtliga fiberskivefabrikanter. Huvuduppgifterna för WF var att utveckla och skydda inlandsförsäljningen av fiberskivor, att koordinera kontakten med myndigheter, att samarbeta inom virkessektorn, att utveckla ett gott förhållande till övriga köpar- och säljarorganisationer, att bevara etablerade samarbeten inom Norden samt att vara språkrör i gemensamma frågor.⁵⁴²

Då inrättandet av WF innebar ett utvidgat hemmamarknadssamarbete krävdes dispens från det norska förbudet mot horisontella och konkurrensbegränsande prisavtal. Prisdirektoratet lämnade tidsbegränsad dispens, men krävde samtidigt att samarbetet skulle medföra rationaliseringsvinster såsom minskade fraktkostnader och visst produktionssamarbete.⁵⁴³

Fabrikantsamarbete

Som redan nämnts upphörde såväl det svenska som det nordiska prissamarbetet i samband med avsättningskrisen 1951. Därav upplöstes Träfiberföreningen 1952. På papperet fortlevde Scanboard ytterligare två år, men i praktiken stoppades verksamheten redan vid 1951 års utgång. Det svenska prissamarbetet kom ändå att fortsätta, fast under betydligt lösare former. I januari och maj 1953 hölls exempelvis två konferenser där representanter från flertalet av de svenska fiberskivefabrikerna deltog.⁵⁴⁴

På januarikonferensen ingicks en frivillig prisöverenskommelse för Sverigemarknaden. Därav kom hemmamarknadspriserna att fortsätta vara betydligt högre än exportpriserna. Detta bidrog självklart till det höga deltagandet på konferenserna. Men konferensernas och avtalens inofficiella karaktär förklarar också varför kartellskeptiska företag som Assi och Karlholm var villiga att delta.

Den drivande kraften bakom nämnda konferenser var Martin Söderlind som var vd för Ankarsvik och ordförande i SWF. Trots förekomst av en inofficiell prisöverenskommelse, rådde stor oro på den svenska marknaden under dessa år. Organisationer som Svenska Wallboardgrossistföreningen och framförallt Sveriges Trävaruhandlareföreningars Centralförbund var också missnöjda med ordningen på den svenska

⁵⁴¹ WF:s arkiv, Syrelseprotokoll för 1942–1949, protokoll från den 4 juni 1942.

⁵⁴² Back (2004), s. 396–397.

⁵⁴³ Riksarkivet i Oslo, S-4463 Prisdirektoratet, DbA, L106/16, skrivelser från Prisdirektoratet, daterade den 16 december 1961 och den 10 december 1963.

⁵⁴⁴ RA Katrinefors, E1A:384, pm angående ordningen på wallboardmarknaden, daterad den 7 maj 1953.

fiberskivemarknaden. Stark kritik riktades även mot småhustillverkare, vilka sålde vidare fiberskivor till priser som understeg grossisternas.

Bakgrunden till den uppkomna situationen var att den reglerade grossistförsäljningen upphört i samband med att Träfiberföreningen gick i graven 1952. Enligt Träfiberföreningens ordningsregler skulle antalet fiberskivegrossister vara begränsat, vidare skulle grossisterna vara medlemmar i Svenska Wallboardgrossistföreningen och tvungna att följa fabrikanternas bruttoprissättning.⁵⁴⁵

Från fabrikanternas sida såg man allvarligt på problemen kring hur fiberskivor skulle distribueras på den svenska marknaden. I första hand ville dessa därför skapa ett mer formaliserat samarbete sinsemellan. Vidare önskade fabrikanterna att nå en överenskommelse med grossisterna, vilka hade ökat kraftigt i antal. Problematiken i detaljhandeln menade de däremot att grossisterna och återförsäljarna skulle hantera själva.⁵⁴⁶

I maj 1956 ingicks en ny överenskommelse rörande försäljningen på den svenska marknaden. Med undantag av Assi och Karlholm ingick samtliga svenska producenter i denna. KF:s ombudsman menade att avtalet var av sådan typ att det borde anmälas till kartellregistret och att Karlholm i egenskap av KF-företag därför inte borde underteckna förbindelsen. Samtidigt förklarade Karlholms försäljningschef att företaget var berett att tillämpa försäljningssystemet under förutsättning att de icke hindrades att sälja fiberskivor till KF:s konsumtionsföreningar.⁵⁴⁷

Därefter kom dessa så kallade fabrikantmöten snabbt att utvecklas till ett viktigt samarbetsforum. Fokus på arbetet låg på priser och försäljningsregler för den svenska marknaden. Beslut kom dock även att fattas om exportpriser och försäljningsvillkor till viktiga marknader såsom Storbritannien, Belgien, Nederländerna och USA.⁵⁴⁸ Detta visar återigen att samarbetena på hemmamarknaden och exportmarknaderna ofta var mer intimt sammankopplade än vad som framkommer exempelvis i konkurrensmyndigheternas rapporter.

Att fabrikantmötena fick en så betydande roll även för exportfrågor förklaras delvis av avsaknaden av ett nordiskt exportsamarbete. Scanboard hade gått i graven och NFC konstituerades först 1960. Åren 1958–1960 kom frågor om exportpriser till viss del handhas av den västeuropeiska sammanslutningen EFCC, vilket sannolikt bidrog till att fabrikantmötena koncentrerades mer till hemmamarknaden under dessa år.

Arbetet med fabrikantmöten leddes av Martin Söderlind som 1956 lämnat Ankarsvik och i stället blivit vd för Nordmalings Ångsåg. Vid utgången av 1956 lämnade han även uppdraget som ordförande i SWF. I sin roll som ledare för fabrikantmötena kom Söderlind också att fortsätta verka för ett fördjupat nordiskt samarbete.

⁵⁴⁵ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 29–30; RA Katrinefors, E1A:446, pm från sammanträde i Sundsvall den 1 december 1954 angående ordningen på den svenska wallboardmarknaden.

⁵⁴⁶ RA Katrinefors, E1A:576, pm angående diskussion i Stockholm den 17 maj 1956 om ordningen på den svenska wallboardmarknaden.

⁵⁴⁷ RA Katrinefors, E1A:577, SWF-skrivelse, daterad den 16 juli 1956.

⁵⁴⁸ RA Katrinefors, E1A:663, redogörelse för vid diskussion mellan svenska wallboardfabrikanter den 5 juni 1957 diskuterade frågor och beslut.

Relationen mellan SWF och fabrikantmötena är intressant. Å ena sidan var dessa helt skilda organisatoriskt. Å andra sidan hände det att SWF:s vd Gunnar Löfgren adjungerades till fabrikantmötena. Vid vissa tillfällen kunde möten också samordnas:

Enligt vad jag [Löfgren] erfarit, kommer "Söderlindkretsen" att samlas nu om fredag den 26 september på Pappersbruksföreningen. Då det föreligger ett antal ärenden som snarast böra behandlas av föreningens [SWF:s] styrelse och då de flesta av styrelsens ledamöter torde komma att vara i Stockholm om fredag, har föreningens ordförande ansett angeläget att söka få till stånd ett styrelsemöte nämnda dag.⁵⁴⁹

Vidare kan konstateras att fabrikanterna lyckades skapa stabilitet på den svenska marknaden, vilket nedanstående citat från Söderlind vittnar om:

Fabrikerna enades om att vara helt fasta i sitt uppträdande och mellanhandsleden fick därför överta rollen av oroshärdar. Genom fabrikanternas mycket solidariska sammanhållning åstadkoms på relativt kort tid en ganska god och föredömlig ordning på marknaden.⁵⁵⁰

Den nya "goda" ordningen mötte också kritik. Framförallt var det storkonsumenterna som irriterades av den bristande konkurrensen. Ihärdiga försök gjordes exempelvis för att spräcka fabrikanternas hållning i prisfrågan. Till viss del lyckades detta, då fabrikanterna i september 1958 enades om att tillåta konkurrens med outsiders även på den svenska marknaden.⁵⁵¹ Därmed öppnades upp för ökad priskonkurrens, i första hand med Assi och Karlholm, något som sannolikt gynnade konsumenterna.

Sverigesamarbetet spricker och återuppstår

Ordningen med inofficiella fabrikantmöten fungerade periodvis på ett för fabrikanterna önskvärt sätt. Överenskommelserna var dock bräckliga och därför diskuterades även olika former för mer långt gångna samarbeten såsom gemensam försäljning på hemmamarknaden eller på hela eller delar av exportmarknaden.

Hösten 1956 uppdrog fabrikanterna en fristående konsult att utredas förutsättningarna för ett gemensamt försäljningsbolag. Det ska påtalas att diskussionerna gällde horisontell försäljningssamverkan, alltså samverkan mellan företag i samma produktions- eller distributionsled, kring vilket det inte fanns några principiella förbud mot i den gällande konkurrenslagstiftningen.

Vid ett fabrikantmöte i augusti 1957 konstaterades att det fanns ett stort stöd för att bilda ett gemensamt försäljningsbolag för all export till Europa och USA. Med undantag av Svaneholm som ej deltog i diskussionen, Holmen som inte hunnit ta ställning och Assi som motsatte sig förslaget, ställde sig samtliga fabrikanter bakom förslaget.

Av uttalanden vid sammanträdet fäste jag mig särskilt vid Mo & Domsjös. Som Du väl känner till har detta företag alltid hävdat en individualistisk linje i liknande frågor. I detta speciella fall ansåg man dock att ett avsteg från principen

⁵⁴⁹ RA Katrinefors, E1A:765, SWF-skrivelse, daterad den 23 september 1958.

⁵⁵⁰ RA Katrinefors, E1A:761, skrivelse från Martin Söderlind, daterad den 13 december 1958.

⁵⁵¹ RA Katrinefors, E1A:761, redogörelse för vid sammanträdet mellan samtliga wallboardfabrikanter den 26 september 1958 diskuterade frågor.

var motiverat på grund av de allvarliga olägenheter branschens nuvarande försäljningsformer medfört.⁵⁵²

Förhandlingarna om gemensam exportförsäljning avbröts dock hösten 1958, huvudsakligen på grund av de initiativ som höll på att tas för att inrätta ett internationellt samarbete och som också resulterade i bildandet av EFCC, se tidigare avsnitt.⁵⁵³

Under tiden som det västeuropeiska EFCC-samarbetet pågick fokuserades fabrikantmötenas arbete åter på hemmamarknaden. Bland annat diskuterades möjligheterna att väcka liv i Träfiberföreningen. I slutet av 1959 förelåg ett färdigt avtal för ett omfattande Sverigesamarbete. Fabrikanterna ansåg dock att samarbetet förutsatte att samtliga svenska fiberskivefabrikanter skulle ansluta sig till avtalet eller i alla fall förbinda sig att följa avtalets regler.⁵⁵⁴

Statligt ägda Assi och KF:s Karlholm förklarade sig villiga "att stödja allt arbete som avser att stabilisera förhållandet på den svenska marknaden", men samtidigt hade de ingen möjlighet att ansluta sig till avtalet som hade en tydlig kartellkaraktär.⁵⁵⁵ Att Karlholm ett år tidigare varit beredda att bilda ett gemensamt försäljningsbolag för export kan tyckas märkligt, men ett sådant hade sannolikt inte haft någon direkt negativ effekt för de svenska konsumenterna eller för den kooperativa rörelsen i Sverige.

Förslaget om att återstarta Träfiberföreningen blev dock aldrig realiserat. I stället ökade marknadsoron markant under första halvåret 1960, vilket bland annat manifesterades med EFCC:s sammanbrott.

Vad som hände med fabrikantmötena under första delen av 1960 är oklart. Men enligt en skrivelse från Svenska Wallboardgrossistföreningen till SWF, daterad den 24 november 1960, upphörde fabrikanternas informella samarbete rörande prissättning på hemmamarknaden under våren 1960. Detta beklagades av grossistföreningen som konstaterade att fabrikanternas oregelmässiga prissättning hindrat möjligheterna att skapa en stabil och fast prissättning.⁵⁵⁶

De svenska grossisterna var inte ensamma om att önska marknadsstabiliserande åtgärder från de svenska fabrikanterna. Även flera europiska importörer efterfrågade dylika åtgärder. Den 1 december 1960 hölls därför ett nytt informellt möte mellan de svenska fabrikanterna. På detta beslutades att på nytt utreda frågan om gemensam försäljning. För ändamålet utsågs en tremannakommitté med representanter från Katrinefors, Torsviks Sågverk och Ankarsvik. I detta läge var det åter öppet

⁵⁵² RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse från SCA:s ordförande Axel Enström till direktör Sten Sundgren på STAB, daterad den 8 oktober 1958.

⁵⁵³ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse till de svenska wallboardtillverkande företagens herrar chefer, daterad av Lars Ekelund, Kurt Hellström och Hjalmar Jansson den 16 december 1960.

⁵⁵⁴ RA Katrinefors, E1A:867, redogörelse för diskussion mellan svenska wallboardfabrikanter den 24 november 1959 diskuterade frågor och fastställda beslut.

⁵⁵⁵ RA Katrinefors, E1A:867, skrivelse från Martin Söderlind, daterad den 4 december 1959.

⁵⁵⁶ Skrivelse från Svenska Wallboardgrossistföreningen till SWF, daterad den 24 november 1960. Källa: *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 22.

huruvida samarbetet skulle omfatta den svenska eller hela eller delar av exportmarknaden, alternativt en kombination av dessa.⁵⁵⁷

Eftersom Assi hade en dominerande roll var det av stor vikt att få med företaget i samarbetet. Assi var dock av åsikten att var och en skulle sköta sin egen affär och motsatte sig åter planerna på att bilda ett gemensamt försäljningsbolag. I ett öppen-hjärtigt brev försökte tremamannakommitténs ordförande, Lars Ekelund från Katrinefors, att vädja till Assis vd Olov Rynell:

Att Ni, och kanske andra svenska företag, mycket väl har alla resurser och möjligheter att bedriva en framgångsrik försäljning av wallboard och att Ni på intet sätt gör Er skyldiga till några för marknaden skadliga åtgärder [...] är ju alldeles riktigt. Men hur skall Ni skydda Er mot de marodörer som det finns så många av i wallboardbranschen, kanske inte så mycket bland fabrikanterna, fast de finns där också, men bland exportörer, importörer och kanske till och med agenter? Man kan omöjligt vara säker på att genom sådana personers skadliga beteende på marknaden hela prisnivån ej kan sjunka, och i så fall kommer ingen undan utan ekonomiskt avbräck.⁵⁵⁸

Ekelund jämförde också Assis isolationism med USA:s politik fram till andra världskriget. Här hoppades han att Assi likt USA skulle sluta avstänga sig från omvärlden och börja samarbeta. Enligt Ekelund borde Assi av rent själviska skäl medverka i en gemensam försäljning, för att därigenom kunna eliminera de skadliga krafterna.

Assi lät sig inte bevakas och tremannakommittén konstaterade därför att det inte fanns förutsättningar för ett hundra procentigt deltagande i ett gemensamt försäljningsbolag. Samtidigt menade kommittén att intresset var så stort att förutsättningarna för någon form av försäljningssamarbete borde utredas vidare. Exempelvis nämndes kvotering på vissa marknader. Kommittén förordade därför att Martin Söderlind skulle anställas från den 1 maj 1961 för att utreda och eventuellt även för att förhandla fram någon form av avtal.⁵⁵⁹

Att Söderlind förordades för denna uppgift motiverades av att man ville engagera bästa möjliga expertis. Söderlind hade suttit som ordförande för SWF 1953–1956, varit den drivande kraften bakom fabrikantmötena och hade samtidigt gedigen erfarenhet från sin tid som vd för Ankarsvik 1950–1956 och därefter för Nordmalings Ångsåg. Att Söderlind nu var beredd att lämna vd-posten i Nordmalings Ångsåg indikerar också att han bedömde utsikterna för ett mer långtgående samarbete som relativt goda.

I och för sig förekom viss kritik mot att anställa en ”person för utredning med ett halvt löfte om bliva utsedd till affärsledare om gemensam försäljning upprättas”.⁵⁶⁰

⁵⁵⁷ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse till de svenska wallboardtillverkande företagens herrar chefer, daterad av Lars Ekelund, Kurt Hellström och Hjalmar Jansson den 16 december 1960.

⁵⁵⁸ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse till Olov Rynell AB Statens Skogsindustrier, daterad av Lars Ekelund den 9 januari 1961.

⁵⁵⁹ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse från Lars Ekelund, Kurt Hellström och Hjalmar Jansson, daterad den 11 februari 1961.

⁵⁶⁰ RA Katrinefors, F6A:18, skrivelse från Wifstavarfs AB till Lars Ekelund, daterad den 21 februari 1961.

Därav lades planerna på en mer omfattande utredning på is samtidigt som ett förslag väcktes om att engagera SCA-ordföranden Axel Enström för att leda och slutföra förhandlingar mellan företagen.⁵⁶¹ Året därpå utsågs Enström även till ordförande i SWF, en post som han sedan kom att inneha fram till 1971.

Efter ett år utan någon överenskommelse om den svenska marknaden lyckades de svenska företagen att enas om en prisöverenskommelse på ett fabrikantmöte den 25 april 1961. Vid samma fabrikantmöte fattades även beslut om att anställa Söderlind som utredningsman från den 1 maj 1961.

Beslut fattas om omedelbar prisöverenskommelse baserad, i stort sett, enligt tidigare tillämpade systemet, på nettopriser till grossister. Denna överenskommelse utgör ett första steg till stabilisering. Direktör Söderlind får i uppdrag att genomföra och övervaka tillämpningen av denna överenskommelse samt att snarast möjligt utreda förutsättningarna för samarbete under fastare former och inkomma med förslag därtill.⁵⁶²

En viktig skillnad gentemot fabrikantmötenas tidigare överenskommelser var att Söderlind nu fick en övervakande funktion. I praktiken innebar detta att fabrikanterna ålades att skicka kopior på samtliga leveranser, avslut och fakturor. Söderlind fick även i uppdrag att snarast utarbeta ett förslag för gemensam försäljning av utskottsboard, det vill säga utgallrade fiberskivor av sämre kvalitet. För att omgående få bort dessa kvaliteter från en så stor del av marknaden som möjligt, beslutades att utskottsboard endast skulle säljas i de fyra nordligaste länen samt till listförda trähusfabriker.

Prisöverenskommelsen som inkluderade en riktpreislista för försäljning till svenska grossister och storkonsumenter registrerades i det svenska kartellregistret (nr 1927). Noterbart är också att samtliga svenska tillverkare deltog i prisöverenskommelsen, det vill säga även Assi, Karlholm och Svaneholm. Med undantag av Wifstavarf var företagen också villiga i att delta i finansieringen av Söderlinds tjänst.⁵⁶³ Från Karlholms sida påtalades dock att konkurrensen skulle fortsätta verka då ingen kvotering skulle förekomma samt att samarbetet skulle ske under former som överensstämde med den svenska konkurrenslagstiftningen.⁵⁶⁴

Gemensam försäljning?

För att närmare undersöka möjligheterna till gemensam försäljning fick en advokatfirma i uppdrag att utreda huruvida detta skulle stå i konflikt med den svenska konkurrenslagstiftningen. I första hand undersöktes huruvida det var möjligt att inrätta ett gemensamt aktiebolag, vartill delägarna skulle överlåta all sin försäljning till

⁵⁶¹ RA Katrinefors, F6A:16, skrivelse från Lars Ekelund, Kurt Hellström och Hjalmar Jansson, daterad den 11 mars 1961.

⁵⁶² RA Katrinefors, E1A:1075, sammanfattning av vid fabrikantmöte 25 april 1961 träffade beslut.

⁵⁶³ RA Katrinefors, E1A:1072, skrivelse från Lars Ekelund, daterad den 12 maj 1961.

⁵⁶⁴ RA Katrinefors, E1A:1147, SWF-cirkulär, daterat den 26 januari 1962.

storkonsumenter samt all försäljning av utskottsboard. I andra hand övervägdes även möjligheten att överlåta hela Sverigeförsäljningen till ett dylikt bolag.⁵⁶⁵

Enligt advokatfirmans rapport skulle ett gemensamt försäljningsbolag rubriceras som en konkurrensbegränsning och överenskommelsen skulle sannolikt registreras i kartellregistret. Däremot räknade firman inte med att verksamheten skulle klassas som en anbudskartell. Här hänvisades till Svenska Yllefabrikanternas försäljningsförening vilken hade ansökt om dispens från förbud mot viss anbudssamverkan. I ett avgörande från november 1960 hade Näringsfrihetsrådet ansett att anbudsgivning genom centralt organ som köpte och sålde i fast räkning inte stred mot förbudet av anbudskarteller i 1953 års konkurrensbegränsningslag.

Advokatfirman menade dessutom att ett gemensamt försäljningsbolag skulle tåla en granskning från NO eller Näringsfrihetsrådet. Vid en sådan granskning skulle för- och nackdelarna vägas emot varandra och då skulle försäljningsbolaget kunna framhålla att samarbetet medförde stora fraktbesparingar samtidigt som det gav upphov till rationaliseringsmöjligheter genom koncentration av sortiment.

Vidare påtalade advokatfirman att en förutsättning för att NO inte skulle ogilla ett eventuellt försäljningssamarbete var att ”prissättningen sköttes på ett sätt, som inte kan ge anledning till kritik”. Enligt lagens lydelse fick prisbildningen inte påverkas på ett ur allmän synpunkt otillbörligt sätt.

I rapporten drogs också den något märkliga slutsatsen att frågorna, ur konkurrensrättslig synvinkel, skulle bli än enklare att hantera om fabrikanterna överlät hela sin försäljning till försäljningsbolaget. I så fall skulle handeln betraktas som ett rent monopol och för sådana fanns inga hinder i den svenska lagstiftningen. Enligt advokatfirman skulle det inte ens krävas någon registrering i kartellregistret. Slutsatsen var sannolikt felaktig, då ett sådant avtal skulle påverka såväl pris- som transportförhållandena på den svenska marknaden. Här kan också nämnas att AB Svenska Klorfabrikanter, vilka hade en tydlig monopolställning när det gällde försäljning av klor och natriumhydroxid i Sverige, var registrerade i det svenska kartellregistret.⁵⁶⁶

Som redan nämnts inrättades ett gemensamt försäljningsbolag för fiberskivor i Finland 1957. Fem år senare infördes även en helt ny marknadsordning i Norge. Enligt denna skulle de fem norska fiberskivefabrikanterna bland annat tillämpa kvotering, distriktsfördelning och prissamarbete.⁵⁶⁷

Konkurrensmyndigheternas granskning

Någon branschgemensam försäljning av fiberskivor kom aldrig igång i Sverige. Trots det fick konkurrensmyndigheterna upp ögon för branschens samarbeten. I samband med en utredning om grossisternas (distriktsombudens) avtal med detaljisterna (platsförsäljarna) besökte NO SWF:s kansli i oktober 1961. Från SWF:s sida hävdades

⁵⁶⁵ RA Katrinefors, E1A:1072, pm angående planerat samarbete inom wallboardförsäljningen på den svenska marknaden, daterad av advokat Nils Kärrlander på Advokatfirman Södermark den 21 november 1961.

⁵⁶⁶ ”Kartellavtal 1734” i *Pris- och kartellfrågor* (1959), nr 2, s. 160–162.

⁵⁶⁷ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 17.

då att fabrikanternas priser till grossister var en fråga om köpare-säljareuppgörelser, men att det från fabrikanternas sida utbildats en viss prisnivå. Det påtalades också att prisfrågor inte diskuterades i SWF, men att det inte kunde undgåas att priserna diskuteras vid sammanträffande. Om fabrikantmötena yppades SWF inget.⁵⁶⁸

I januari 1962 kontaktades SWF även av SPK. Vid det tillfället påtalade SWF att föreningen inte var involverad i överenskommelser om vare sig produktionsbegränsningar eller prissättning. I sak var detta riktigt då avtalet om produktionsbegränsning ingåtts av NFC och prisöverenskommelsen av fabrikantmötet. SWF påtalade dock att fabrikanterna hade uppdragit tredje man att utreda och genomföra lämplig organisation för försäljningssamarbete på den svenska marknaden samt att fabrikanterna, utan formellt bindande överenskommelse, hade enats om att hålla enhetlig riktprisnivå i avvaktan på förslag från utredaren.⁵⁶⁹

SPK:s ursprungliga utredning rörde endast detaljhandeln av fiberskivor. Hösten 1962 beslutades dock att även konkurrensbegränsningar i fabrikant- och grossistled skulle granskas. SPK:s undersökning resulterade främst i en uppdatering av kartellregistret.⁵⁷⁰ Bland annat kom Träfiberföreningens avtal att upphävas samtidigt som fabrikantmötets prislista rörande försäljning till grossister och storkonsumenter registrerades.⁵⁷¹ Likaså registrerades den tidigare nämnda internationella överenskommelsen om produktionsbegränsningar för 1961 och 1962 (nr 2110). Det senare är ett av få internationella avtal inom skogssektorn som inte handlar om hemmamarknadsskydd.

I SPK:s diskussioner med branschföreträdarna fästes viss vikt på Söderlinds roll. Eftersom Söderlind fick kopior på samtliga fakturor, utgick SPK från att han hade en prisövervakande roll. Citatet från fabrikantmötets beslut den 25 april 1961 visar också att så var fallet. Söderlind själv menade att han hade som uppgift att undersöka distributionsvägar och att han även granskade vart utskottsboarden försåldes. Inför fabriksbesöken enades fabrikanterna också om att man skulle framhålla att det inte fanns något samröre mellan Söderlind och SWF.⁵⁷²

Att Söderlind, tillsammans med SWF:s vd Gunnar Löfgren, representerade SWF vid NO:s möte med SWF i oktober 1961 blir därmed nästan komiskt. Söderlind kom dessutom att efterträda Löfgren när denne gick i pension i juni 1964, vilket sammanföll med tidpunkten för färdigställandet av SPK:s utredning.

I sin utredning konstaterade SPK att följsamheten mot fabrikanternas riktprislista var mycket hög, av 200 slumpvis granskade fakturor kunde inga avvikelser påvisas. Konklusionen från utredningen var också ganska vass:

⁵⁶⁸ RA NO, F1:111, dnr 118/61, aktbilaga 5, minnesanteckningar från amanuens Ringstedts besök den 24 oktober 1961 å SWF.

⁵⁶⁹ RA Katrinefors, E1A:1147, SWF-cirkulär, daterat den 26 januari 1962.

⁵⁷⁰ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 3b, Konkurrensbegränsningar inom wallboardbranschens fabrikant- och grossistled, SPK-utredning daterad juni 1964.

⁵⁷¹ "Kartellavtal 2131" i *Pris- och kartellfrågor* (1964), nr 8-9, s. 53.

⁵⁷² RA Katrinefors, E1A:1222, protokoll från fabrikantmöte, daterat den 8 mars 1963.

Avtalssystemet inom wallboardbranschens fabrikant- och grossistled åstadkommer sålunda att alla försäljningsleden skyddas från konkurrens från utomstående, att någon konkurrens ej uppstår mellan fabrikant och grossist eller mellan grossist och detaljist samt att priskonkurrensen dämpas mellan företag i samma led.⁵⁷³

Utredningen kom därför att initiera ett nytt ärende hos NO. De senares behandling blev mycket omfattande och avslutades inte förrän vid 1969 års utgång. Men SPK:s utredning blev däremot offentliggjord i *Pris- och kartellfrågor* redan 1965.⁵⁷⁴ Från SWF:s sida försökte man dock hindra eller i alla fall skjuta upp denna publicering, då man ansåg att den skulle kunna skada den svenska exporten.⁵⁷⁵ Detta trots att rapporten endast berörde förhållandena på den svenska marknaden.

Överläggningarna med NO resulterade i att fabrikanterna i februari 1966 gjorde vissa lättnader i sitt samarbete. Dels beslutades att företagen skulle sluta skicka sina fakturor till Söderlind, dels slopades de gemensamma villkoren för försäljning av utskottsboard och stöd för marknadssvaga märken.⁵⁷⁶

Vid ett fabrikantmöte maj 1962 hade Söderlind fått i uppdrag att genom alla till buds stående distributionskanaler medverka till att de marknadssvaga märkena skulle erhålla en skälig andel på den svenska marknaden. Försök gjordes också med central försäljning av dessa märken. Detta hade dock fallit i dålig jord då återförsäljarna krävt extra provision.⁵⁷⁷

Från NO:s sida var man nöjd med utlovade lättnader. Samtidigt konstaterades att fiberskivebranschen alltjämt kännetecknades av konkurrensbegränsande samverkan. I sitt beslut fastslog NO ändå att det för stunden inte fanns skäl att vidta ytterligare åtgärder.⁵⁷⁸

Slitningar i fabrikantsamarbetet

Under 1960-talet blev de svenska fabrikanterna alltmer intresserade av hemmamarknaden. På grund av den hårdnande konkurrensen på utlandsmarknaden och det mer fördelaktiga prisläget på den svenska marknaden, försökte de svenska företagen öka sin avsättning på hemmamarknaden. De svenska fiberskiveproducenterna var också väldigt positiva till fabrikantmötena, vilket illustreras av följande citat från SWF:s ordförande:

⁵⁷³ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 3b, Konkurrensbegränsningar inom wallboardbranschens fabrikant- och grossistled, SPK-utredning, daterad juni 1964, s. 57.

⁵⁷⁴ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 5–39.

⁵⁷⁵ RA Katrinefors, E1A:1300, protokoll från SWF-möte den 19 november 1964, § 8.

⁵⁷⁶ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 36, protokoll från fabrikantmöte den 24 februari 1966, § 2.

⁵⁷⁷ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 15, pm angående konkurrensbegränsningar inom wallboardbranschens fabrikant- och grossistled, s. 9; RA Katrinefors, E1A:1147, anteckningar från Söderlinds möte [fabrikantmöte] den 23 november 1962.

⁵⁷⁸ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 45, beslut NO, daterat den 29 december 1969.

Det femåriga samarbetet på hemmamarknaden [fabrikantmötena] har haft ett fördelaktigt inflytande på prisutvecklingen. Allt synes därför enligt min mening tala för en fortsättning och vidareutveckling av samarbetet.⁵⁷⁹

Samtidigt påpekade SWF för NO att konkurrenssituationen på den svenska marknaden var så hård att nämnvärda avvikelser uppåt från marknadens lägstapris omedelbart skulle medföra försäljningsbortfall. Å ena sidan är dessa påståenden motsäggelsefulla, vilket väcker misstankar om att fabrikanterna försökte undanhålla sanningen för NO. Till viss del var det också så. Exempelvis påtalades behovet av diskretion i protokollet från fabrikantmötet den 17 januari 1967:

Priskartellnämnden visar alltså ett närgånget intresse för svensk wallboardhandel. Det bör därför ej finnas några papper mellan oss av innehåll, som kan befaras ge anledning till nya ingripanden.⁵⁸⁰

Å andra sidan förekom återkommande rapporter om brott mot fabrikantmötenas uppgörelser. Exempelvis gjorde flera företag avsteg från överenskommelsen när avtal tecknades om 1967 års leveranser till storkonsumenter. Som argument för detta angavs bland annat rätt till bibehållen marknadsandel, krav från köpare som påstod sig fått förmånliga offerter från konkurrenter, men också att det rörde sig om försäljning av nya produkter. Söderlind var mycket kritisk till dessa avsteg som hade en demoraliserande effekt såväl inom fabrikantgruppen som bland kunderna:

Det är naturligt att de som följt träffade överenskommelser blivit lidande och i eget intresse måste försvara sig däremot. När man når ett sådant stadium har samarbetet i realiteten upphört. [...] Om icke fullständig enighet mellan boardfabrikanterna kan ernås härom anser jag att mitt arbete i detta avsnitt icke längre meningsfullt.⁵⁸¹

Söderlind konstaterade också att det fanns ett bristande förtroende för samarbetet mellan fabrikanterna och att detta bottnade i "möjligheterna till överträdelser inom gällande ordning."⁵⁸² Vidare konstaterades den osäkra marknadssituationen uppstått efter att försäljningen av utskottsboard avreglerats på initiativ av NO. Följden av detta hade nämligen blivit att okuranta dimensioner och kvaliteter börjat säljas i den allmänna handeln och inte bara direkt till slutkonsumenter.

För att komma tillrätta med problemen fördes en nära dialog mellan fabrikantmötet och SWF. Återigen föreslogs därför att någon form av gemensam försäljningsorganisation skulle inrättas. Vidare önskades att man skulle fastställa rutiner för att kunna anmäla och vidta åtgärder vid överträdelser från ingångna överenskommelser. Samtidigt fanns en medvetenhet om att fullständig kontroll vare sig var praktiskt genomförbart eller förenligt med den svenska konkurrenslagstiftningen. SWF:s styrelse menade dock att Söderlind, i egenskap av vd för SWF, hade en skyldighet att hålla sig väl informerad om marknadsförhållandena i olika avseenden.⁵⁸³

⁵⁷⁹ RA Katrinefors, E1A:1426, brev till Lars Ekelund Katrinefors AB, daterat av Axel Enström den 13 juni 1966.

⁵⁸⁰ RA Katrinefors, E1A:1482, protokoll från fabrikantmöte den 17 januari 1967.

⁵⁸¹ RA Katrinefors, E1A:1482, brev från Martin Söderlind, daterat den 6 oktober 1967.

⁵⁸² RA Katrinefors, E1A:1482, protokoll från SWF-möte den 5 juni 1967, § 1.

⁵⁸³ Ibid.

I november 1967 framlades också ett noggrant genomarbetat förslag för att inrätta ett gemensamt ägt bolag som skulle svara för all försäljning av "okuranta dimensioner och kvaliteter" från de svenska fabrikernas produktion av fiberskivor.⁵⁸⁴ Trots att bolaget *Försäljnings AB Svensk Wallboard* inrättades och att det rådde enighet om behovet av gemensam försäljning, lyckades medlemsföretagen inte att enas om villkoren för försäljningssamarbetet som därmed ej blev realiserat.⁵⁸⁵

Avtal om hemmamarknadsskydd

I detta avsnitt kommer handeln med fiberskivor mellan Sverige, Finland och Norge att behandlas. Som tidigare nämnts inkluderades den finska tillverkaren Insulite i SWFF-samarbetet när den organisationen bildades 1936. Skälet till detta var att Insulite sålde fiberskivor på den svenska marknaden.

Fram till andra världskriget förekom även en betydande svensk export av fiberskivor till Norge. Efter kriget genomgick den norska fiberskiveindustrin en stark utveckling under skydd av stränga importregleringar. Norske Wallboardfabrikkers Forening (NWF) som bildades 1942 kom bland annat att arbeta mycket aktivt gentemot de norska myndigheterna för att förhindra eller begränsa importen av svenska och finska fiberskivor.⁵⁸⁶

Ett centralt mål med NWF:s arbete var att fiberskivor skulle strykas ur de bilaterala handelsavtalen mellan Finland och Sverige. Dessa omförhandlades årligen och därför kom utfallet att variera. I avtalet med Finland för 1954 fanns exempelvis en importpost för porösa fiberskivor á 400 000 norska kronor.⁵⁸⁷ Generellt kan dock sägas att fiberskiveimporten från grannländerna var relativt begränsad under efterkrigstiden. En stor del av importen gällde också olika typer av specialkvaliteter.

Från norsk sida var man måttligt intresserade av att exportera till Sverige. Till viss del kan det förklaras av att den svenska prisnivån för fiberskivor var relativt låg. Men med tanke på att Norge bedrev omfattande export av fiberskivor till Danmark vore det inte otänkbart att även sälja till Sverige, trots att prisnivån var lägre än på hemmamarknaden. Skälet till att handel inte förekom var i stället rent taktiskt, vilket framgår tydligt i nedanstående citat från NWF:s styrelsemöte i april 1955:

Henvendelser fra svensk hold om eksport av wallboard till Sverige var man enige om at man av taktiske grunner ikke skulle efterkomme.⁵⁸⁸

Till stor del kan hållningen förklaras av rädsla för svenska motaktioner. Men citatet indikerar också att det hade etablerats någon form av icke-formaliserad respekt för varandras hemmamarknader redan i mitten av 1950-talet.

⁵⁸⁴ RA Katrinefors, E1A:1482, brev från Axel Enström, daterat den 29 november 1967.

⁵⁸⁵ RA Katrinefors, E1A:1487, protokoll SWF-möte den 18 april 1969, § 6.

⁵⁸⁶ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll for 1942–1949 Norske Wallboardfabrikkers Forening, protokoll från den 3 februari 1946, § 7.

⁵⁸⁷ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll for 1953 Norske Wallboardfabrikkers Forening, protokoll från den 3 december 1953, § 7.

⁵⁸⁸ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll for 1955 Norske Wallboardfabrikkers Forening, protokoll från den 20 april 1955, § 8.

Efta medför formaliserade avtal

Som tidigare nämnts hölls en konferens för nordiska fiberskiveproducenter i Stockholm i juni 1957. Här diskuterades bland annat Sveriges och Norges eventuella anslutning till ett gemensamt frihandelsområde. I samband med detta frågade de norska delegaterna svenskarna huruvida de skulle bedriva export till Norge vid en eventuell norsk frilistning av fiberskivor. Från norsk sida önskades att svenskarna skulle avstå sådan export, eftersom den norska industrin själv kunde tillgodose behovet på sin hemmamarknad samt då en sådan export skulle kunna medföra svåra störningar på den norska marknaden.⁵⁸⁹

Norrmännen påpekade också att marknadsskydd skulle kunna erhållas genom importavgifter, men att det inte var en önskvärd utväg. Från svensk sida svarades att man inte diskuterat denna fråga, men att den kunde tas under övervägande.

I och med inrättandet av Efta 1960 kom de protektionistiska norska regleringarna att luckras upp succesivt. Den 1 juli 1960 infördes en allmän Eftakontingent för norsk import av fiberskivor på 2,5 miljoner norska kronor. Denna kontingent skulle fördelas genom utgivning av importlicenser från de norska myndigheterna.⁵⁹⁰ Systemet med importlicenser var tänkt att fungera i en övergångsperiod fram till en slutlig frilistning den 1 januari 1962.⁵⁹¹

Hösten 1960 hölls flera möten mellan företrädare för norsk och svensk fiberskiveindustri. Den viktigaste frågan gällde då hur en eventuell framtida svensk export av fiberskivor till Norge skulle organiseras. Från svensk sida fanns ett stort intresse för att få till stånd en sådan export.

Norrmännen vidhöll dock sin restriktiva inställning. Bland annat önskade NWF att de ordinarie norska distributionskanalerna skulle användas vid import samt att de norska hemmamarknadspriserna skulle följas. Vidare önskade NWF att norsk import från Sverige skulle kompenseras med lika stora svenska motköp av norska fiberskivor. Det senare sågs som en praktisk omöjlighet, men de andra frågorna skulle diskuteras vidare.⁵⁹² I december 1960 beslutade SWF dock:

att man i avvaktan på de fortsatta överläggningarna icke skulle marknadsföra svensk board i Norge på ett sådant sätt eller till sådana priser att dessa kunde störa den norska marknaden [...] men att man från svensk sida skulle klargöra det angelägna i att hithörande spörsmål löstes med all skyndsamhet och att den norska licensgivningen snarast måste komma i gång.⁵⁹³

Våren 1961 konstaterades att någon export av standardvaror till Norge dittills inte kommit igång, men att svenska offerter skapat irritation i Norge. Dessutom påtalades

⁵⁸⁹ RA Katrinefors, E1A:670, skrivelse angående konferens 17.6.1957 mellan representanter för de nordiska wallboardfabrikantföreningarna, daterad den 18 juni 1957.

⁵⁹⁰ RA Katrinefors, F6A:18, protokoll från SWF-möte den 2 december 1960, § 12.

⁵⁹¹ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 15.

⁵⁹² WF:s arkiv, Syrelseprotokoll for 1959 Norske Wallboardfabrikkers Forening, minnesanteckningar från möte mellan NWF och SWF den 17 november 1960.

⁵⁹³ RA Katrinefors, F6A:18, protokoll från SWF-möte den 2 december 1960, § 12.

att svensk export skulle leda till ökat utbud av norska fiberskivor på världsmarknaden. Från svensk sida fattades därför beslut om att rekommendera alla fabrikanterna att endast exportera specialkvaliteter till Norge.

Vid ett NFC-möte i april 1961 enades de nordiska fabrikanterna "om principen att hjälpa varandra att utveckla varandras hemmamarknader för att därigenom minska trycket, respektive underlätta framtida samarbetsmöjligheter på export."⁵⁹⁴ Fabrikantföreningarna i Sverige och Norge bekräftade omgående och enhälligt denna överenskommelse om hemmamarknadsskydd. Efter svensk påstötning anslöt sig även den finska föreningen i december 1963. Året därpå blev hemmamarknadsskyddsavtalet också registrerat i det svenska kartellregistret (nr 2109).

Överenskommelsen mellan Sverige och Finland hade ingen större praktisk betydelse. Från finsk sida var man föga intresserade av att exportera till Sverige, då prisnivån var betydligt lägre i Sverige än i Finland. Samtidigt sågs export från Sverige till Finland också som en praktisk omöjlighet, då den finska marknaden kontrollerades av den finska industrins egna försäljningsbolag.⁵⁹⁵

Otvivelaktigt stred det nordiska avtalet om hemmamarknadsskydd för fiberskivor mot Eftas principer om frihandel och detta var fabrikanterna väl medvetna om. Samtidigt menade de norska fabrikanterna att den norska marknaden behövde visst skydd under en övergångsperiod. Den norska fiberskiveindustrin hade också en tydligare inriktning mot hemmamarknaden än vad den svenska hade. Grovt sett försålades 60 procent av de norsktillverkade och 30 procent av de svensktillverkade fiberskivorna på respektive hemmamarknad.

Även på den svenska marknaden fanns importhinder utöver hemmamarknadsskyddsavtalen. Exempelvis hade fabrikanter och grossister ingått exklusivavtal, enligt vilka respektive grossist förband sig att inte saluföra fiberskivor av andra fabrikat utan medgivande från berörd fabrikant. Därmed begränsades även övriga Eftaländers möjligheter att exportera till Sverige.⁵⁹⁶

Avtalet om hemmamarknadsskydd ingicks främst för att förhindra framtida problem. Våren 1961 var den inomnordiska handeln med fiberskivor försumbar. Samtidigt upplevde den norska fiberskiveindustrin ett latent hot från de svenska konkurrenterna. I augusti skickades också telegram till de svenska fiberskivefabrikanterna, där det påmindes om att dessa fattat ett enhälligt beslut om att inte exportera sådana fiberskivekvaliteter till Norge och Finland som tillverkades på deras hemmamarknader.⁵⁹⁷

⁵⁹⁴ Citat ur AB Wallboardservice cirkulär nr 37, daterat den 17 april 1961. Källa: *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 15.

⁵⁹⁵ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 16–17 & 20.

⁵⁹⁶ *Ibid*, s. 38.

⁵⁹⁷ RA Katrinefors, E1A:1075, telegram från de svenska wallboardorganisationernas kansli i Stockholm, daterat den 17 augusti 1961.

Svaneholmskonflikten

Ur handelsstatistiken framgår att den inomnordiska handeln med fiberskivor var ytterst begränsad. År 1961 importerade Sverige och Norge vardera cirka 1 000 ton fiberskivor. Samma år tillverkades sammanlagt 954 000 ton fiberskivor i Sverige, Finland och Norge, av vilket hela 621 000 ton exporterades.⁵⁹⁸

Den norska importen härrörde från Svaneholms AB i Värmland och salufördes genom generalagenten Swanboard AB. Hösten 1961 påpekade SWF att denna export var olämplig. Swanboard försvarade sig med att varken de eller Svaneholm deltagit när besluten om hemmamarknadsskydd fattades och att de därmed inte biträtt överenskommelsen. Vidare påtalades att det, med tanke på Svaneholms geografiska läge, var naturligt att exportera till Sydnorge samt att de norska fabrikanternas priser respekterades.⁵⁹⁹

I april 1962 tecknade Svaneholm ett nytt kontrakt med en norsk importör. De årliga leveranserna skulle uppgå till cirka 3 000 ton fiberskivor. Samtidigt lyckade importören teckna leveransavtal med de flesta återförsäljarna i Rogaland fylke i sydvästra Norge. Återförsäljarna förband sig dessutom att inte köpa fiberskivor från norska fabriker.⁶⁰⁰

Vid ett möte med NO flera år senare påstod Svaneholm att motivet bakom avtalet var att spräcka de höga priserna på den norska hemmamarknaden, vilket indirekt skulle tvinga de norska producenterna att höja sina exportpriser. Ledningen för Svaneholm menade nämligen att den norska exporten till Danmark närmast var att betrakta som dumpning.⁶⁰¹

Med tanke på att det i början av 1960-talet fanns en stor överkapacitet i den europeiska fiberskiveindustrin och då det vid tidpunkten ej heller fanns något etablerat prissamarbete för export är det högst förklarligt att Svaneholm agerade för att försöka höja den danska prisnivån. Svaneholm var också, tillsammans med Katrinefors, det svenska företag som hade bäst geografiska förutsättningar för export till Danmark.

Från norsk sida väcktes stark kritik, dels då kontraktet stred mot hemmamarknadsskyddsavtalet, dels då Svaneholm anlitat en importör som inte var godkänd som distributör av de norska branschföreningarna. Den norska fabrikantföreningen WF framförde därför klagomål till såväl SWF som till NFC.

Våren 1962 vädjade SWF återigen till Swanboard om att de skulle sluta exportera till Norge. I sin skrivelse påtalade SWF att de på sikt önskade en friare nordisk handel, men att man först måste bygga upp marknadsriktiga distributionssystem i respektive land. Vidare hävdade SWF att:

⁵⁹⁸ *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 7.

⁵⁹⁹ *Ibid*, s. 17.

⁶⁰⁰ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från extraordinärt styrelsemöte den 27 april 1962; RA Katrinefors, A2B:7, skrivelse till Katrinefors AB:s styrelse, daterad av Lars Ekelund den 18 augusti 1962.

⁶⁰¹ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 10, minnesanteckningar från möte mellan NO och Swanboard den 19 januari 1965, s. 2.

Svensk export till Norge i detta nu skulle, lika mycket som norsk eller finsk export till vår egen marknad, förorsaka ett sammanbrott i det distributions-system som håller på att byggas upp.⁶⁰²

Även NFC delade SWF:s bedömning om att ett sammanbrott var nära förestående. I styrelseprotokollet från den 25 maj 1962 påstods nämligen:

Om man icke i dag gemensamt kommer till en tillfredsställande lösning av frågan, kan följden endast bli ett allas krig mot alla med de mest olyckliga konsekvenser för en harmonisk utveckling av de nordiska marknaderna samt för en produktfrämjande distribution och prissättning.⁶⁰³

Tre dagar senare fattade norska WF beslut om att upphäva hemmamarknadsskyddet och införa fri prissättning på export, utifall att Swanboard inte upphörde med sin försäljning i Norge. Initialt sattes tidsfristen till den 5 juli, men den flyttades senare till den 15 augusti 1962. De norska fiberskivegrossisterna begärde också ekonomisk kompensation för förlorade intäkter. Dels önskades kompensation för förlorad försäljning, dels önskades kompensation för de prissänkningar som man "påtvings" för att möta den svenska konkurrensen.⁶⁰⁴

SWF sammanträdde den 10 augusti 1962 och då fattades beslut om att bemyndiga ordföranden att fortsätta förhandla. SWF fattade även beslut om att man var beredda att lämna ekonomisk kompensation till berörda parter i Norge på upp till 80 000 kr.

Trots att den förorsakande exporten endast gällde "obetydliga kvantiteter som marknadsfördes oregelbundet" ansåg SWF att man skulle räkna med omfattande konsekvenser utifall att en lösning inte nåddes.⁶⁰⁵ Bland annat nämndes priskrig mellan norska fabrikanter, norsk export till Sverige, ökad svensk export till Norge, risk för svensk-finsk handel, ökad utomnordisk norsk export med följd av ökad priskonkurrens samt upphörande av produktionsbegränsningar med följd av ökat pristryck.

Från svensk sida befarades att hemmamarknadspriserna skulle sjunka till exportprisets nivå om problemet inte fick en lösning. Sammantaget skulle det leda till ett avbräck på över 20 miljoner kronor per år för den svenska fiberskiveindustrin. Utöver detta fanns även en oro för att det europeiska samarbetet skulle haverera.⁶⁰⁶

Räkneexemplet ovan är intressant då det ger en kvantitativ indikation kring den ekonomiska betydelsen av kartellsamarbetena på den svenska marknaden. Motsvarande intäktsbortfall torde även ha uppstått om branschen dekartelliserats så att fri konkurrens rått på den svenska fiberskivemarknaden. Härigenom framgår återigen att hemmamarknadsskyddsavtalen var en viktig komponent för att kunna bibehålla regleringar och prisöverenskommelser på hemmamarknaden.

⁶⁰² Citat ur brev från SWF till Swanboard AB, daterat den 10 maj 1962. Källa: *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 18.

⁶⁰³ Citat ur protokoll från styrelsemöte med NFC:s styrelse den 25 maj 1962, ibid.

⁶⁰⁴ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från den 9 augusti 1962, § 1.

⁶⁰⁵ Citat ur protokoll från gemensamt styrelsesammanträde med SWF, SWF Exportsektionen och AB Wallboardservice den 10 augusti 1962. Källa: *Pris- och kartellfrågor* (1965), nr 3, s. 19.

⁶⁰⁶ RA Katrinefors, A2B:7, skrivelse till Katrinefors AB:s styrelse, daterad av Lars Ekelund den 18 augusti 1962.

Från SWF:s, NFC:s och de norska branschorganisationernas sida önskades i första hand att Svaneholm skulle annullera sitt Norgekontrakt. Upprepade förhandlingar fördes därför mellan Svaneholm och SWF, med eller utan närvaro av norska representanter. Inom SWF:s och NFC:s styrelser diskuterades även ett eventuellt gemensamt förvärv av Svaneholm. Hösten 1961 hade nämligen en stor aktiepost i företaget bjudits ut till försäljning.

De sonderingar som gjordes pekade på att 95 procent av aktierna skulle kunna förvärfas för cirka 3,2 miljoner kronor och det utöver det skulle krävas 5,5 miljoner för att betala kortfristiga skulder och för att fortsätta driva företaget. Kostnaden för ett förvärv var således mindre än hälften så stor som det årliga befarande intäktsbortfallet.⁶⁰⁷

Samtidigt insåg konkurrenterna att det skulle innebära betydande organisatoriska svårigheter att driva företaget kollektivt. Vidare ansågs det osannolikt att Assi skulle biträda ett sådant förvärv. Katrinefors vd Lars Ekelund väckte därför tanken att Katrinefors skulle förvärva Svaneholm, under förutsättning att de övriga svenska fabrikanterna lämnade bidrag för detta. Som motprestation skulle Katrinefors lova att avstå från försäljning till Norge. För Katrinefors del skulle detta möjliggöra samordning av råvaruinköp och produktion. Ekelund menade också att Katrinefors hade större chanser att erhålla stöd från branschen än vad Svaneholm hade:

Svaneholms ledning åtnjuter emellertid inte den övriga industrins förtroende, och dessutom har detta företag vid många andra tillfällen varit en besvärande faktor i samarbetet. Man har därför anledning tro, att det skulle vara värt en uppoffring från industrins sida att få se Svaneholm i andra händer.⁶⁰⁸

Något förvärv av Svaneholm genomfördes aldrig, vare sig av SWF, NFC eller Katrinefors. Även om situationen var prekär är det tydligt att de svenska fabrikanterna i första hand önskade nå en lösning via förhandling med berörda parter.

Svaneholmskonfliktens lösning

Förhandlingarna mellan Svaneholm, den norska importören och de norska och svenska fabrikantföreningarna pågick under drygt ett och ett halvt års tid. Parallellt med detta fördes även en diskussion med den norska grossistföreningen. I april 1963 nåddes också en överenskommelse där grossisterna kompengades med 100 000 kr. En kostnad som delades lika mellan de svenska och de norska fabrikanterna.⁶⁰⁹

Ur WF:s protokoll framgår att det redan sommaren 1963 fanns goda utsikter för att nå en överenskommelse om att begränsa Svaneholms årliga Norgeexport till 1 500 ton. Även om detta var ett steg i rätt riktning, ville norrmännen ändå undvika överenskommelser som kunde tolkas som en legalisering av svensk export till Norge.⁶¹⁰

⁶⁰⁷ Ibid.

⁶⁰⁸ Ibid, s. 4.

⁶⁰⁹ WF:s arkiv, Styrelseprotokoller 1962–1965, protokoll från den 23 april 1963, § 1.

⁶¹⁰ WF:s arkiv, Styrelseprotokoller 1962–1965, protokoll från den 14 augusti 1963, § 1.

Hösten 1963 diskuterades flera olika lösningar. Bland annat att Svaneholm skulle få kontant ersättning för att frångå ingångna avtal eller att de norska eller de svenska fabrikanterna gemensamt skulle köpa in 7 500 ton fiberskivor från Svaneholm för att sedan avyttra denna kvantitet antingen på inlands- eller exportmarknaden. De norska fabrikanterna var dock noggranna med att de först ville ha garantier om att övriga svenska fabrikanter var beredda att avstå export till Norge.⁶¹¹

Först i december 1963 nåddes en lösning som kunde godtas av samtliga parter. Svaneholm/Swanboard stoppade sin export till Norge mot att de övriga svenska och norska fabrikanterna totalt skulle överta 5 500 respektive 2 000 ton av Svaneholms fiberskivor under perioden januari 1964 till juni 1967. Vidare förband sig alla fabrikanter att respektera hemmamarknadsskyddsavtalen i fem år fram till 1968 års utgång.⁶¹²

Hemmamarknadsskyddsavtalens efterlevnad

Trots att överenskommelsen om ett femårigt hemmamarknadsskydd bekräftats skriftligt av de svenska och de norska fabrikanterna förekom viss intern svensk kritik mot avtalet. De svenska fabrikanterna påtalade exempelvis att en förutsättning för avtalet var att de norska och de finska fabrikanterna ”skulle föra en vettig prispolitik på export.”⁶¹³ Från svensk sida menade man att låga exportpriser alltför ofta förekom från Norge och Finland.

I mitten av 1960-talet kom dock exportpriserna att stabiliseras på något högre nivåer än tidigare. Detta förklaras dels av ökad efterfrågan, dels av att Feropa och NFC inrättade gemensamma marknadskommittéer för de viktigaste exportmarknaderna 1963 och 1964, se tidigare avsnitt.

Svaneholm meddelade i juli 1964 att de i princip var slutsålda för resten av året.⁶¹⁴ Några överföringar till fiberskiveföreningarna i Sverige och Norge var därför inte planerade för den närmaste tiden. Ironiskt nog tyder ingenting i arkivmaterialet på att några överföringar blev realiserade över huvud taget. Som tidigare nämnts inrättades *Försäljnings AB Svensk Wallboard* under 1960-talet, men någon verksamhet verkar aldrig kommit igång.

Den tidigare nämnda NO-utredningen om den svenska fiberskiveindustrin inleddes hösten 1964. Vid de muntliga överläggningarna påtalade NO att de var kritiska till hemmamarknadsskyddsavtalen. Samtidigt framhöll SWF att de inte hade något emot att mjuka upp avtalen och att det ur svensk synvinkel skulle sakna betydelse om avtalen slopades. Den 19 november 1964 fattade SWF också beslut om att avtalet skulle upphävas.⁶¹⁵

⁶¹¹ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från den 17 september 1963, § 1.

⁶¹² WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från den 12 december 1963, § 1.

⁶¹³ RA Katrinefors, E1A:1300, protokoll från SWF-möte den 8 april 1964, § 20.

⁶¹⁴ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1962–1965, protokoll från den 20 augusti 1964, § 3.

⁶¹⁵ RA NO, F1:161, dnr 88/64 aktbilaga 15, pm angående konkurrensbegränsningar inom wallboard-branschens fabrikant- och grossistled, s. 5.

Detta beslut kom dock inte att få några praktiska konsekvenser. Ur handelsstatistiken kan man inte urskilja några påtagliga förändringar förrän 1967, då den svenska exporten av hårda fiberskivor till Norge ökade. Den handeln berodde dock på en temporär bristsituation och handeln skedde i fullt samförstånd mellan den svenska och den norska föreningen.⁶¹⁶

Under andra halvan av 1960-talet hände det att mindre poster finska fiberskivor exporterades från Finland till Sverige eller från Sverige till Norge. Dessa "incidenter" blev rapporterade i fabrikantföreningarnas protokoll. Det är således tydligt att avtalen om hemmamarknadsskydd kom att fortsätta gälla, även om de skriftliga överenskommelserna rent formellt hade hävts hösten 1964.

Noterbart är även att de norska fiberskivefabrikanterna, i samband fiberskivebranschens strukturstress på 1970-talet, var väldigt oroliga för det skulle uppstå okontrollerad import från Sverige utifall att Nøsted Bruk skulle försättas i konkurs. Därav bildade de två dominerande norska företagen ett interimföretag som drev Nøsted Bruk under 1976.⁶¹⁷

De omfattande nedläggningarna av nordiska produktionsanläggningar under senare delen av 1970- och början av 1980-talet medförde dock ökade behov av inomnordisk handel. I första hand gällde detta asfaltsplattor och andra typer av porösa fiberskivor. På NFC:s möte i mars 1982 fördes en ingående diskussion om den rådande situationen. Bland delegaterna rädde också full enighet om att import av fiberskivor från de övriga nordiska länderna skulle klareras genom respektive föreningar samt att den informella överenskommelsen om hemmamarknadsskydd skulle fortsätta gälla:

Fra de tilstedvæende bedrifter på NFC-møtet ble det eller gitt en bekræftelse på at Gentlemens Agreement fortsatt gjelder.⁶¹⁸

På ett möte med de norska branschorganisationerna påtalades dock att delar av den norska fiberskiveimporten skett i direkt konkurrens med norska producenter. Speciellt gällde detta för leveranser från svenska Assi, vilka därav skulle kontaktas.⁶¹⁹

Önskan om nordisk importkonkurrens

Som tidigare nämnts genomgick den svenska fiberskiveindustrin en omfattande struktumvandling under 1980-talet. År 1987 kvarstod endast tre företag som producerade fiberskivor i Sverige. Swanboard-Masonite stod för 61 procent av produktionen och hade tillverkningsenheter i Rundvik, Svanskog, Skinnskatteberg och Vrena. Fiberinvest stod för 36 procent av produktionen och hade tillverkningsenheter i Karlholmsbruk och Ljusne. Därutöver drev Scharins-Unitex en mindre fabrik i Klemensnäs.⁶²⁰

⁶¹⁶ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1965–1970, protokoll från den 21 augusti 1969, § 2.

⁶¹⁷ WF:s arkiv, Styrelseprotokoll 1975–1978, protokoll från den 18 mars 1976, § 2.

⁶¹⁸ WF:s arkiv, Protokoll Styret 1979–1985, protokoll från den 25 mars 1982, § 5b.

⁶¹⁹ WF:s arkiv, Protokoll Styret 1979–1985, protokoll från den 16 mars 1983, § 2d.

⁶²⁰ RA NO, F1:1211, dnr 157/87, aktnö 38, beslut NO, daterat den 12 juni 1987.

I april 1987 gjorde företrädare för Swanboard-Masonite en föransmälan till NO om ett planerat förvärv av Fiberinvests största anläggning. I sammanhanget meddelades även att Swanboard-Masonite därefter avsåg att lägga ned anläggningen i Skinnskatteberg. Därigenom hoppades de att den svenska kapaciteten skulle nedbringas till en lönsam nivå. Då affären innebar att Swanboard-Masonite skulle få en än mer dominerande ställning på den svenska marknaden såg NO risker för negativa effekter, främst på prisbildningen.⁶²¹

När NO undersökte saken fann de dock att de fanns ett stort konkurrenstryck från substitutionsmaterial och från import. Inom byggsektorn konkurrerade fiberskivor framförallt med spån- och gipsskivor, men även med olika plastmaterial för tak och underlagstak. När det gällde tillverkning av möbler, snickerier, inredningar och dörrar var det i stället MDF och spånskivor som fungerade som substitutionsmaterial. Det faktum att Swanboard-Masonite ägde Swedspan AB, vilka stod för cirka 40 procent av den svenska spånskiveproduktionen komplicerade ärendet ytterligare.⁶²²

Man kan dock ifrågasätta hur stark importkonkurrensen faktiskt var då de importerade fiberskivorna endast stod för 13 procent av försäljningen på den svenska marknaden. Bland köparna fanns dessutom en utbredd skepsis mot östeuropeiska fiberskivor, vilka ansågs ha lägre kvalitet än de inhemska. Därmed lämpade sig dessa inte för tillverkning av exempelvis möbler, snickerier eller målningsbara dörrar.

I syfte att öka importkonkurrensen ställde NO därför tre villkor till för att de inte skulle ingripa mot affären.⁶²³

- 1) Swanboard-Masonite skulle säga upp sitt avtal med Norsk Wallboard, där man åtagit sig att sälja deras skivor på den svenska marknaden⁶²⁴
- 2) Swanboard-Masonite skulle förbinda sig att inte upprätthålla eller ingå andra avtal som förhindrade andra leverantörer att fritt sälja fiberskivor på den svenska marknaden
- 3) Swanboard-Masonite skulle utträda ur Norsk Wallboards styrelse. De senare fick ej heller ha styrelserepresentation i Swanboard-Masonite.

Villkoren godtogs av Swanboard-Masonite den 11 juni 1987 och stadfästes i NO:s beslut dagen därpå. Det är noterbart att förekomsten av eventuella avtal om hemmamarknadsskydd aldrig diskuterades i detta specifika NO-ärende. Det är dock tydligt att den andra villkorspunkten tydligt omöjliggjorde sådana avtal. Genom sin utfästelse tog Swanboard-Masonite således indirekt avstånd från hemmamarknadsskydd. Förvärvet genomfördes sedan planenligt i september 1987 och ett halvår senare fattades även beslut om nedläggning av fabriken i Skinnskatteberg.⁶²⁵

⁶²¹ RA NO, F1:1211, dnr 157/87, aktbilaga 2, tjänsteanteckning från sammanträde med företrädare för Swanboard Masonite, daterad den 8 april 1987.

⁶²² RA NO, F1:1211, dnr 157/87, aktbilaga 38, beslut NO, daterat den 12 juni 1987.

⁶²³ RA NO, F1:1211, dnr 157/87, aktbilaga 36, tjänsteanteckning från telefonsamtal med Lars Bergqvist Swanboard Masonite AB, daterad den 11 juni 1987.

⁶²⁴ Kartellavtal 3994, se även avsnittet om fiberskiveindustrin i Norge och Danmark i kapitlets inledning.

⁶²⁵ *Dagens Industri* (1988), den 30 mars.

NO undersöker förekomsten av hemmamarknadsskydd

Hösten 1989 fick NO kännedom om att det alltså fanns ett avtal om nordiskt hemmamarknadsskydd för fiberskivor. Informationen framkom vid handläggningen av ett ärende om antidumpningsåtgärder vid import av fiberskivor från Östeuropa, se kommande avsnitt. En svensk importfirma hade då hänvisat till en mångårig överenskommelse mellan svenska och finska tillverkare. Vid samma tidpunkt väcktes även misstankar om ett snarlikt hemmamarknadsskydd för spånskivor. NO uppdrog därför SPK att utreda eventuella förekomster av dylika avtal.⁶²⁶

I de intervjuer som SPK gjorde förnekade företrädarna för spån- och fiberskiveindustrin kategoriskt att det skulle förekomma någon form av avtal, vare sig skriftliga eller muntliga, om hemmamarknadsskydd. Vidare hävdade de med enfaset att alla rykten om detta var helt grundlösa.

Dock hade Svenska Spånskiveföreningen, i en skrivelse till kommerskollegium hösten 1989, referat till "de traditionella kontaktakter den svenska industrin har med den norska marknaden". I efterhand hävdade de att detta syftade på de potentiella motåtgärder som kunde vidtas i form av ökad svensk försäljning på den norska marknaden.

De svenska företrädarna för spån- och fiberskivebranscherna tillstod dock att de vid norsk export till Sverige, skulle öka sin försäljning i Norge på motsvarande sätt, samt att de avsiktligt avhöll sig från export till Finland inför risken att utsättas för motåtgärder. Producenterna menade också att denna "terrorbalans" var helt naturlig och självklar.⁶²⁷

I sin undersökning tog SPK kontakt med grannländernas konkurrensmyndigheter. Konkurrensverket i Finland hade inte funnit några belegg för att det förekom hemmamarknadsskydd, däremot hade Prisdirektoratet i Norge hittat uppgifter som styrkte att det 1988 fanns ett gentlemen's agreement mellan fiberskiveproducenterna i Norge, Sverige och Finland.

Trots detta menade SPK i juni 1991 att det inte "framkommit ett tillräckligt underlag för att kunna bevisa existensen av ett nu gällande hemmamarknadsskydd".⁶²⁸ Denna slutsats delades även av NO som därför beslutade att inte vidta några ytterligare åtgärder.⁶²⁹

Huruvida det fortfarande förekom hemmamarknadsskyddsavtal 1991 kan inte fastställas i denna studie. Att hemmamarknadsskyddsavtal för fiberskivor förekom in på slutet av 1980-talet är dock otvivelaktigt, vilket bland annat styrks av nedanstående protokollsformulering från ett gemensamt styrelsemöte mellan NWF och WF i november 1986:

⁶²⁶ RA NO, F1:215, dnr 331/89, aktbilaga 6b, SPK-pm angående ifrågasatt förekomst av hemmamarknadsskyddsavtal på marknaderna för board och spånskivor – ett NO-uppdrag, daterad den 19 juni 1991.

⁶²⁷ Ibid, s. 7.

⁶²⁸ Ibid, s. 12.

⁶²⁹ RA NO, F1:215, dnr 331/89, aktbilaga 7, beslut NO, daterat den 17 februari 1992.

Betydningen av fortsatt opprettholdelse av Gentlemens Agreement mellom de nordiske produsenter ble sterkt understreket.⁶³⁰

I ett annat WF-protokoll rapporterades från det senaste NFC-mötet:

Det ble orientert om strukturendringen som har funnet sted i Sverige og Finland og at det på flere plan arbeides med å få til en avklaring i forholdet Fiber-Invest i forbindelse med det etablerete Gentlemen's Agreement.⁶³¹

Med tanke på att frågan regelbundet behandlades av NFC är det därför helt orimligt att de svenska producenterna skulle vara ovetande om denna överenskommelse! Teoretiskt är det dock möjligt att fabrikanterna hade hävt tidigare gällande gentlemen's agreement. Men i sådant fall hade det varit naturligt att meddela detta till SPK i samband med deras undersökning.

Nedanstående skrivelse visar slutligen att hemmamarknadsskydd för porösa fiberskivor tillämpades i både Norge och Finland så sent som 1988. Brevet, som har rubriken "Eventuell export av norsk bitumboard till Finland", är undertecknat av den finska ensamtillverkaren Finnish Fibreboards vd och är ställt till kontorschefen hos den norska fabrikantföreningen WF.

Från våra återförsäljare har vi fått veta, att norsk vindskyddsboard har offererats till dem för leverans under 1988. Enligt beskedet är det fråga om en representant, som heter Kai Peltonen, Vasa, och totalmängden för 1988 skulle vara ca. 500 000–1 000 000 m². Inom ramen för vårt samarbete verkar uppgiften naturligtvis omöjlig, och vi hoppas, att det bara [är] fråga om ett rykte. För säkerhets skull vill jag dock underrätta Dig om saken. Jag skulle vara mycket tacksam för att få veta, om det finns någon grund för det här beskedet. Jag önskar framgång för det Nya Året! Med vänliga hälsningar.⁶³²

Oaktat eventuella överenskommelser kom den svenska importen av fiberskivor att fördubblas under perioden 1986–1989, detta samtidigt som exporten halverades. År 1989 uppgick importens andel av den svenska försäljningen till 31 procent, medan 37 procent av den svenska produktionen av fiberskivor exporterades. Samtidigt hade de nordiska ländernas andel av totalimporten ökat till åtta procent.⁶³³ Å ena sidan innebar detta en dramatisk ökning från en tidigare extremt låga nivå. Å andra sidan bestod importen främst av sådana kvaliteter som ändå inte tillverkades i Sverige.

Anklagelser om dumpning

Nordiska producenter anklagas för dumpning

Det har tidigare nämnts att den nordiska fiberskiveindustrin anklagades för prisdumpning vid flera tillfällen under 1950- och 1960-talen. Vid denna tid fördes för-

⁶³⁰ WF:s arkiv, Styre Protokoller 1986–1989, protokoll från den 13 november 1986, § 6a.

⁶³¹ WF:s arkiv, Protokoller Styret 1979–1985, protokoll från den 31 januari 1985, § 8a.

⁶³² WF:s arkiv, NFC 87/88, skrivelse från Finnish Fibreboard, daterad den 4 januari 1988.

⁶³³ RA NO, F1:215, dnr 331/89, aktilaga 6b, SPK-pm angående ifrågasatt förekomst av hemmamarknadsskyddsavtal på marknaderna för board och spånskivor – ett NO-uppdrag, daterad den 19 juni 1991, s. 4.

handlingarna mellan den nordiska och den västeuropeiska industrin av branschorganisationer som Feropa, SWF och NFC. Under 1970- och 1980-talet kom flera av dumpningsärendena i stället att handhas av EG-kommissionen.

Hösten 1978 framförde majoriteten av fiberskiveproducenterna i EG en klagan till EG-kommissionen om påstådd prisdumpning av östeuropeiska fiberskivor.⁶³⁴ Därefter ingavs även liknande anklagelser gentemot svensk, finsk, norsk och spansk industri. Efter noggranna undersökningar konstaterade kommissionen att dumpning förekommit och att denna haft skadlig verkan på EG-industrin. För att förhindra detta fastslog kommissionen därför, efter noggrann utredning, en lämplig miniminivå för importpriserna.⁶³⁵

Med undantag av två svenska producenter lovade samtliga nordiska fabrikanter att respektera de föreslagna minimipriserna. Även producenter och exportörer av spanska, sovjetiska, polska, tjeckoslovakiska och rumänska fiberskivor deltog i överenskommelsen.⁶³⁶ Att två svenska företag ej deltog handlade sannolikt om att dessa för stunden inte bedrev någon export till EG-området. Överenskommelsen publicerades i EG:s officiella tidning sommaren 1980. Ett år senare framfördes en ny klagan från EG-industrierna. Även denna resulterade i en ny undersökning och nya överenskommelser.⁶³⁷

Sommaren 1983 konstaterade EG-kommissionen att Assi och Swedeboard Vrena samt en tjeckoslovakisk och en polsk exportör brutit mot prisåtagandena och att man från EG:s sida därför övervägde att införa antidumpningstullar. Från svenskt håll menade man att försäljningen varit av begränsad omfattning och att antidumpningstullar sågs som en alltför långtgående åtgärd.

Tidigare hade EG endast infört antidumpningstullar på svenska varor vid ett enda tillfälle och det gällde import av ferrokrom under en kortare tid 1978. EG beslöt likväl att införa en tillfällig antidumpningstull från den 1 september 1983. Tullen uppgick till 10–20 procent och gällde endast för hårda fiberskivor från nämnda leverantörer. Efter förnyade diskussioner mellan EG och Sverige kunde EG redan den 19 december 1983 besluta att tullen skulle upphävas. Samtidigt skulle de svenska företagen åter tillämpa tidigare prisåtaganden.⁶³⁸

I praktiken innebar systemet att de svenska företagen slapp betala strafftullar så länge deras exportpriser inte understeg EG:s minimipriser. Officiellt utgick kommissionen från producenternas tillverkningskostnader, men det är ändå tydligt att EG-kommissionen relativt självsvåldigt kunde fastställa prisnivån för producenterna utanför EG. Teoretiskt kunde svenska företag till och med straffas för dumpning, även om de höll högre priser än sina europeiska konkurrenter.

⁶³⁴ Skrivelsen ingavs av European Confederation of Woodworking Industries (CEI-Bos), vilket var en paraplyorganisation där Feropa ingick.

⁶³⁵ *Official Journal of the European Communities* (1980), no L145/39, den 11 juni 1980.

⁶³⁶ Ibid.

⁶³⁷ *Official Journal of the European Communities* (1982), no L181/19, den 25 juni 1982.

⁶³⁸ *Official Journal of the European Communities* (1983), no L241/10, den 31 augusti 1983; Utrikesdepartementet, *Sverige-EG 1983* (Stockholm, 1984), s. 23–24.

Systemet väckte stor irritation hos de svenska producenterna. Swedeboards vd Lars-Erik Roos menade att EG:s dumpningsåtgärder övergått från att vara ett hinder mot otillåten konkurrens till ett handelspolitiskt instrument och att EG intog en alltmer aktiv attityd under senare delen av 1980-talet. Därav menade Roos att det blivit än viktigare för de svenska företagen att befinna sig på rätt sida om EG:s prisgräns.⁶³⁹

Samtidigt har Swanboard tidigare vd Carl-Johan Wettergren i sina memoarer lyft fram att EG:s minimipriser även gynnade svensk industri. Wettergren menade att man inom SWF tidigare gärna hade diskuterat minimipriser för export till EG, men att SWF varit förhindrade att göra detta.

Då kom EG-kommissionen oväntat till vår hjälp. Men det var inte kartellmyndigheten i EG-skrapan utan dumpingmyndigheten som satt en våning ovanför kartellmyndigheten [...] Sedan granskarna gått igenom alla boardtillverkarnas tillverkningskostnader träffades en överenskommelse mellan dumpingnämnden och flertalet tillverkare utanför EG om att vid försäljning till EG inte underskrida en viss fastställd minimi prisnivå. Det var det vi tidigare önskade göra men förhindrades av EG:s kartellbestämmelser.⁶⁴⁰

Wettergren raljerade även över EG-kommissionens strikta och byråkratiska reglemente, där dess tjänstemän endast fick använda allmänna kommunikationsmedel när de skulle ta sig till och mellan de olika fabrikena.⁶⁴¹

I slutet av 1980-talet gjordes en ny undersökning av EG-kommissionen. I denna konstaterades att försäljningen av svenska fiberskivor i EG ofta skedde till priser som översteg EG:s minimipriser och att importen från Sverige inte ansågs orsaka någon väsentlig skada för EG-industrin. Därmed kunde EG:s dumpningsåtgärder gentemot den svenska fiberskiveindustrin upphävas.⁶⁴²

Svenska dumpningsanklagelser gentemot Östeuropa

EG-industrin var ingalunda ensam om att anklaga konkurrenter i grannländer för dumpning. I oktober 1988 tillskrev SWF Kommerskollegium för att skyndsamma åtgärder skulle vidtas för att förhindra att hårda fiberskivor infördes och försålades i Sverige till dumpade priser. Kritiken gällde skivor från Sovjetunionen, Polen, Tjeckoslovakien och Brasilien.⁶⁴³

Kommerskollegium menade att dumpning förekommit och efter regeringens tillrådan startades en formell dumpningsundersökning 1989. I denna konstaterades dels att importen från Polen och Sovjetunionen alltjämt pågick till dumpade priser, dels att den svenska fiberskiveindustrin lidit skada till följd av detta.⁶⁴⁴

⁶³⁹ *Dagens Industri* (1989), den 12 januari 1989.

⁶⁴⁰ Wettergren (2003), s. 42–43.

⁶⁴¹ Wettergren avslöjade dock att Swanboards försäljningschef lyckades övertyga EG-kommissionens granskare att motvilligt låta sig skjutsas med bil i två mil och därigenom undvika fyra timmars väntan i Åmål.

⁶⁴² *Official Journal of the European Communities* (1989), L176/54, den 23 juni 1989.

⁶⁴³ RA NO, F1A:51, dnr 259/89, aktilaga 18, NO-yttrande, daterat den 13 oktober 1989.

⁶⁴⁴ Ibid.

På förslag av Kommerskollegium inrättade regeringen därför en provisorisk antidumpningstull på hårda fiberskivor. Tullen gällde skivor från Polen och Sovjetunionen och infördes retroaktivt från den 1 augusti 1989 till den 30 november 1989. För lackerade skivor uppgick tullen till 30 procent och för övriga skivor till 40 procent. Parallellt skulle Kommerskollegium slutföra sin utredning och vid behov skulle oskäligt höga tullar därefter delvis återbetalas.⁶⁴⁵

De svenska importörerna var dock väldigt kritiska till tullen då man menade att de östeuropeiska fiberskivorna var av betydligt sämre kvalitet än de svenska och att varorna därför inte kunde jämföras. Arbetsgivarorganisationen Träindustrins allmänna grupp gick dessutom till hård attack mot regeringen i en debattartikel i Svenska Dagbladet:

De enda förklaringar till beslutet, som vi kan finna, är att det antingen är ett utfall av oförsvarbar protektionism, eller att regeringen varit totalt okunnig om sakförhållandet då beslutet fattades. Beslutet måste upphävas!⁶⁴⁶

Utrikeshandelsminister Anita Gradin försvarade ändå beslutet och hänvisade till Kommerskollegiums undersökning som visat att polska och sovjetiska skivor tagit en kraftigt ökad del av marknaden samt att det, enligt de svenska tillverkarna, inte förekom någon kvalitetsskillnad som motiverade ett lägre pris.⁶⁴⁷

Importörerna fick dock starkt stöd av NO i sin kritik mot tullen. Bland annat påtalade NO vikten av importkonkurrens, speciellt på marknader med hög koncentration. Därav menade NO att dumpningsåtgärder endast skulle vidtas vid särskilt allvarliga fall. NO påpekade också att det fanns starka argument för att Swanboard-Masonite hade en mer gynnsam utveckling än vad som påskinites i skrivelsen till Kommerskollegium. Likaså stödde NO åsikten om att det rådde stora kvalitetsskillnader mellan svenska och östeuropeiska fiberskivor.⁶⁴⁸

Det är också noterbart att Kommerskollegium flera år senare genomförde en utvärdering av Sveriges dumpningstullar på trävaruområdet. I denna konstaterade kollegiet bland annat att 1989 års tull varit effektiv för att förhindra import.⁶⁴⁹ Huruvida tullen var befogad eller inte blev dock inte klarlagt.

⁶⁴⁵ RA NO, F1A:51, dnr 259/89, aktbilaga 10, kopia på skrivelse från Kommerskollegium till Utrikesdepartementet, daterad den 6 september 1989.

⁶⁴⁶ *Svenska Dagbladet* (1989), den 11 september 1989.

⁶⁴⁷ *Svenska Dagbladet* (1989), den 18 september 1989.

⁶⁴⁸ RA NO, F1A:51, dnr 259/89, aktbilaga 18, NO-yttrande, daterat den 13 oktober 1989.

⁶⁴⁹ *Svenska Dagbladet* (1996), den 16 mars 1996.

Kapitel 6:

Spånskiveindustrin

Den nordiska spånskiveindustrin

Spånskivor

Spånskivor är ett träbaserat skivmaterial som tillverkas genom sammanpressning av träspån och lim. Vedråvaran kan utgöras av biprodukter som sågspån och kutterspån från sågverk, hyvlerier eller annan träbearbetande industri. Men spån kan även framställas direkt ur massaved eller andra mer lågvärdiga skogsprodukter såsom klenvirke och rötved. En stor fördel med spånskivor är att de är billiga att framställa. En annan är att de har en tät och likformig struktur. Därmed blir hållfasthet och dimensionsstabilitet inte beroende av fiberriktning, vilket är fallet för vanligt trä och plywood.

Den moderna tekniken att tillverka spånskivor utvecklades i Tyskland och Schweiz under 1940-talet. En starkt bidragande orsak till detta var att bristen på timmer drevit upp priserna på virke och plywood. Tanken var att framställa skivor helt baserade på biprodukter. Kvaliteten på dessa skivor blev dock mycket låg, då fibrerna i spånen var alltför skadade. I stället gjordes försök med bättre råvara såsom klenvirke med inblandning av sågverksavfall och avfall från faner- och plywoodfabriker.

De tidiga spånskivorna var homogena, men efter en tid övergick man till att tillverka treskiktade skivor. I dessa var mellanskiktet av enklare kvalitet och bestod av grova spån, medan ytterskikten var av högre kvalitet och baserat på finare spån. Schweiziska Novopan och tyska Behr utvecklade tillverkningsmetoder för dylika porösa treskiktsskivor i slutet av 1940-talet och blev snabbt dominerande på marknaden.⁶⁵⁰

Det bör också påtalas att det finns ett starkt samband mellan spånskiveindustrin och den kemiska industrin, och då specifikt till plastindustrin. Under andra världskriget etablerades nämligen karbamidhartslimsindustrin och fenollimsindustrin i Tyskland. Härigenom erhöles lim som möjliggjorde en mer storskalig och industriell tillverkning av spånskivor.⁶⁵¹

Ursprungligen sågs spånskivor som ett substitut till såväl vanligt trä som till plywood. Skivorna användes främst inom möbelindustrin och vid tillverkning av kökskåp och annan inredning. I Norden kom dock byggsektorn att utvecklas till den dominerande användaren under 1960-talet. Vid den tiden minskade det tunga betongbaserade husbyggandet, vilket också gynnade de lätta skivmaterialen. Inom byggsek-

⁶⁵⁰ Södra Skogsägarna ekonomisk förenings arkiv, A12.5, utredning rörande fabrik för tillverkning av spånplattor, bilaga till styrelseprotokoll för AB Åry Manufakturverk den 9 november 1956.

⁶⁵¹ Heikenheimo (1968), s. 1100.

tor användes spånskivor främst som golvmaterial, men även i innerväggar och inner-tak. Sedan början av 1970-talet har de träbaserade skivorna mött hård konkurrens av gipsskivor.

Tillverkningsprocessen för spånskivor var enklare än för fiberskivor. Detta möjliggjorde också att spånskivefabriker kunde uppföras i länder där det inte förekom tillverkning av fiberskivor eller pappersmassa. Därav kom världsproduktionen av spånskivor att överstiga produktionen av fiberskivor redan 1966.⁶⁵² I Sverige kom fiberskivorna dock att behålla sin dominerande ställning fram till början av 1970-talet.

Långsam introduktion i Norden

Trots att spånskivan fick sitt genombrott i Centraleuropa under senare delen av 1940-talet kom det att dröja till slutet av 1950-talet innan spånskivan etablerades i Norden. Detta kan till stor del förklaras av råvarusituationen. I Sverige, Finland och Norge fanns rik tillgång på skog som förädlades till virke, plywood, fiberskivor eller lamellträ. På kontinenten rådde dock underskott på trä, varvid tillgängliga resurser utnyttjades mer nogsamt.

Eftersom råvarusituationen för Danmarks skogsindustri var snarlik med situationen i flera länder i centrala Europa är det inte förvånande att den första kommersiella tillverkningen av träbaserade spånskivor i Norden skedde i Danmark, närmare bestämt i jylländska Pindstrup 1950. Här bedrevs sedan tidigare sågverk och en plywoodfabrik. Tillverkningen av spånskivor skedde enligt den schweiziska Novopan-metoden som det nybildade bolaget Novopan Træindustri A/S fick licens för. Initialt användes de danska skivorna bland annat vid tillverkning av dörrar.⁶⁵³

Redan under 1940-talet bedrev dock det svenska skogsbolaget SCA forskning kring spånskivor vid sitt centrallaboratorium i Sundsvall och 1949 startade de upp försökstillverkning vid en nedlagd sulfatmassafabrik i Frånö utanför Kramfors. Försöken föll väl ut, men SCA fann ändå att deras träavfall kunde utnyttjas bättre vid bolagets massafabriker. SCA:s tillverkning av spånskivor stoppades därför 1954 och den utvecklade produktionsmetoden överläts till Ekströms Maskinaffär i Stockholm.⁶⁵⁴ Huruvida SCA:s stoppade försöksverksamhet bidrog till en avvaktande hållning inom svensk skogsindustri kan diskuteras. Sommaren 1956 skrev dock den svenska branschtidningen *Trävaruindustrin* att:

Intresset för spånskivetillverkning är stort i landet och man följer mycket noggrant dess produktionsutveckling och noterar alla erfarenheter som kommer till vår kännedom från utlandet, med det är få som vågar sig på att på egen hand starta en sådan tillverkning.⁶⁵⁵

⁶⁵² RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad 25 juni 1968, s. 3.

⁶⁵³ www.novopan.dk/Historien-123.aspx (hämtat 2018-06-16); Lipsett, Charles H, *Industrial wastes: Their conservation and utilization* (New York, 1951), s. 111.

⁶⁵⁴ *Trävaruindustrin* (1957), nr 22, s. 484; Gagge, Carl-Magnus, "Träskivor, board, lamellträ, träfiber (board) och spån" i *Byggnadskultur* (2002), nr 4, s. 24–26.

⁶⁵⁵ *Trävaruindustrin* (1956), nr 13–14, s. 302.

Samtidigt konstaterades att det fanns ett 40-tal spånskivefabriker i Västtyskland och att efterfrågan på spånskivor blivit så stor att råvarusituationen börjat bli besvärande i Västtyskland. Med tanke på den rika tillgången av skogsindustriella restprodukter i Norden kan det därför tyckas märkligt att det dröjde ända till 1956–1957 innan svenska, norska och finska aktörer startade kommersiell tillverkning av träbaserade spånskivor. Samtidigt måste påpekas att gallringsved och sågverksavfall även kunde användas vid tillverkning av sulfatmassa och fiberskivor.

Historiskt hade klenvirke annars använts som bränsle och för kolning. Efter andra världskriget minskade dock intresset för dessa användningsområden varvid intresset för att utnyttja gallringsved och träavfall ökade. Den rika tillgången på sågverksavfall och klenvirke sågs också som en stark konkurrensfördel för den tidiga svenska spånskiveindustrin.⁶⁵⁶

All fiberråvara var inte träbaserad

Ursprungligen tillverkades spånskivor främst av spån från sågverk och träbearbetande industrier. Efterhand kom spånskiveproducenterna succesivt att öka sina inköp av timmer som spånades i egna anläggningar. Initialt var det endast barrträd som utnyttjades, men under 1950-talet blev även lövträd en vanlig råvara. År 1960 stod timmer från barr- och lövträd vardera för cirka 25 procent av den västeuropeiska spånskiveindustrins fiberbehov. Samtidigt stod sågspån från externa industrier för cirka 35 procent och fibrer från jordbruket för cirka 15 procent.⁶⁵⁷

I föregående kapitel nämndes att det förekom produktion av halmbaserade skivor i Sverige och Norge från mitten av 1930-talet fram till 1959. Materialet kallades Stramit och ska snarare kategoriseras som fiberskivor då bindemedlet utgjordes av halmens lignin. Jordbrukets viktigaste tillskott till spånskiveindustrin var i stället linskävor, det vill säga veddelar från linplantor. I jämförelse med träspån hade linskävor en stor fördel då de kunde pressas till skivor utan någon spånberedning. Linskävor användes främst av spånskiveindustrin i Belgien, Nederländerna och Frankrike, men också i Sverige mellan 1956 och 1966.

Hallands läns Linodlareförening bedrev ett av Europas största och mest moderna linberedningsverk i Laholm. Här tillvaratogs linnefibrer från närodlat spånadslin. De bästa fiberkvaliteterna såldes till linnespinnerierna i Västsverige och Hälsingland, medan de sämre exporterades. Delar av produktionen förädlades till rörmokarlin, tjärat och otjärat drev samt till packningsgarn. Vid en normalskörd hanterade linberedningsverket i Laholm cirka 4 000 ton skävor per år. I början eldades dessa upp, varvid anläggningen var självförsörjande på bränsle. Spånskivetillverkningen sågs dock som ett betydligt bättre alternativ för tillvaratagande av restprodukterna. Därav kom Sveriges första spånskivefabrik att starta i Laholm sommaren 1956. Anläggningen planlades av Ekströms Maskinaffär och använde samma produktionsmetod

⁶⁵⁶ *Trävaruindustrien* (1957), nr 22, s. 484.

⁶⁵⁷ Endsjø (1967), s. 10.

som använts vid försöksanläggningen i Frånö. All maskinutrustning var också svensktillverkad.⁶⁵⁸

Under 1950-talet utsattes den svenska linberedningen från hård östeuropeisk pris-konkurrens, varvid den inhemska linproduktionen minskade. Linodlarföreningen valde därför att komplettera sin anläggning med utrustning för att kunna blanda in träspån. Vidare ingicks avtal med Hallands Skogsägareförening som skulle leverera cirka 3 000 ton vedråvara per år.⁶⁵⁹

Från statligt håll önskades att spånskivetillverkningen skulle särskiljas från lin-verksamheten som drevs under kontroll av jordbruksnämnden. Detta var sannolikt en bidragande orsak till att Hallands Skogsägareförening övertog skivtillverkningen 1963. Året därpå fusionerades flera regionala föreningar, däribland den halländska och Sydöstra Förbundet, varvid Södra Skogsägarnas Förbund bildades. I samband med detta inleddes fabriken i Laholm i dotterbolaget Skogsägarnas Industri AB (Siab).⁶⁶⁰ Linodlarföreningens försäljning av spånskiverörelsen möjliggjorde också nyinvesteringar i linberedningsprocessen. Denna stoppades dock 1966, i samband med att staten drog in stödet till den inhemska linodlingen.⁶⁶¹

Finsk och norsk spånskiveindustri

Etableringen av den finska spånskiveindustrin skedde till stor del i direkt anslutning till befintliga träindustriella anläggningar. Redan före andra världskriget fanns en väl utbyggd plywoodindustri i Finland. Den tillverkningen var baserad på björkved och gav upphov till stora kvantiteter spill. Inom trävaruindustrin fanns därför en önskan om att förädla industriavfallet. Samtidigt befarade skogsindustrins företrädare att utländska spånskivor skulle kunna hota exporten av andra finska trävaror.

Tabell 6.1 Spånskivefabriker i Finland 1956–1964

Ort	Landskap	Ägare	Etableringsår
Viiala	Birkaland	Viiala Oy (Oy Wilh. Schauman från 1962) - fabrik för strängpressade skivor - fabrik för planpressade skivor	1956 1957
Tavastehus	Egentliga Tavastland	Metsäliitto Osuuskunta	1957
Jyväskylä	Mellersta Finland	Oy Wilh. Schauman	1958
Vaajakoski	Mellersta Finland	Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan (SOK)	1958
Keuru	Mellersta Finland	Tiwi Oy	1962
Kristina	Södra Savolax	Pellos Oy	1964

Källa: Heikinheimo (1968), s. 1114; Schybergson, Per, *Med rötter i skogen: Schauman 1883–1983: 1* (Helsingfors, 1983a), s. 297–298; Schybergson, Per, *Med rötter i skogen: Schauman 1883–1983: 2* (Helsingfors, 1983b), s. 16.

⁶⁵⁸ *Trävaruindustrien* (1956), nr 13–14, s. 302–305; Hallands läns Linodlareförening Laholm, *Orientering om spånadslinodlingen i Sverige och linberedningsverket i Laholm* (Laholm, 1961), s. 1–4; Föreningen Gamla Laholm, *Gamla Laholm: tjugotredje årgången 2012* (Laholm, 2012), s. 90–92.

⁶⁵⁹ Hallands läns Linodlareförening Laholm (1961), s. 1–6.

⁶⁶⁰ Karlsson, Ingvar, *Om massa, brädor och tjärdoft ...: Södras industriella historia* (Växjö, 2006), s. 63.

⁶⁶¹ Thornell, Gunnar, *Linberedningsverket i Laholm* (Halmstad, 1994).

Den första finska spånskivefabriken startade 1956 och åtta år senare fanns det spånskivefabriker på sex olika orter i Finland, se tabell 6.1. Fram till 1975 startades sammanlagt 14 spånskivefabriker i Finland. Av dessa var det endast en som lokaliserades avsides från ägarens övriga anläggningar.⁶⁶² Det är således tydligt att utbyggnaden kan betraktas som ett naturligt steg i en integrationsprocess där ägarna strävade efter att tillvarata en allt större del av råvaran.

Eftersom den tidiga finska spånskiveindustrin bedrevs i relativt liten skala och till stor del baserades på avfallsråvara var råvarukostnaden ofta extremt låg. Exempelvis stod vedråvaran, som huvudsakligen bestod av toppar från fanerbjörk och avfallsvirke från systemanläggningar, för 15 procent av bruttoproduktionskostnaden vid Schaumans fabrik i Jyväskylä under senare delen av 1950-talet. Samtidigt stod limmet för hela 28 procent av kostnaden.⁶⁶³

Kapaciteten hos de finska spånskivefabrikerna kom att öka succesivt. När Pellos fabrik i Kristina startade 1964 hade den en kapacitet på 75 000 m³ vilket var högst i Norden.⁶⁶⁴ Av diagram 6.1 (s. 193) framgår att den finska spånskiveproduktionen nådde sitt max 1973. Utbyggnaden fortsatte dock fram till 1975 då Koskisen Oy startade en fabrik i Järvelä i Päijänne-Tavastland.

Även i Norge finns exempel på hur spånskivefabriker etablerades som sidoverksamhet till befintlig träbearbetande industri.⁶⁶⁵ Så var fallet för fabrikerna i Gjøvik, Stavern, Hedrum och Kristiansand, vilka startades 1958–1961, se tabell 6.2. Flertalet av de tidiga norska fabrikerna lokaliserades dock till orter med begränsad industriell verksamhet. Bakom dessa etableringar fanns dels en önskan om att skapa sysselsättning i industrifattiga områden, dels en önskan om att hitta avnämare för outnyttjad skogsråvara. Anläggningarna var också nordligare belägna än tidigare nämnda orter.

Tabell 6.2 Norska spånskivefabriker 1958–1967

Ort	Fylke	Ägare	Etableringsår
Hattfjelldal	Nordland	Arbor A/S	1957
Gjøvik	Oppland	A/S Hunton Bruk	1958
Orkanger	Sør-Trøndelag	Orkla Skogindustri A/S	1960
Stavern	Vestfold	Agnes Fabrikker A/S (STAB)	1960
Nybergsund	Hedmark	Trysil Sponplater A/L	1960
Hedrum	Vestfold	H. A. Hellenæs	?
Kristiansand	Vest-Agder	Henry Johansen Lumber Co. A/S	1961
Saltdal	Nordland	Salten Skogindustri A/S	1961
		Orkla Skogindustri A/S	1966
Røros	Sør-Trøndelag	Orkla Skogindustri A/S	1963
Namsskogan	Nord-Trøndelag	Øvre Namdal Skogsindustri A/S	1965
		Orkla Skogindustri A/S	1967

Källa: Endsjø (1967), s. 13–16; Lantbruksdepartementet, St. prp. Nr. 38 (1965–66), *Om samtykke til at staten og Opplysningsvesenets Fond tegner flere andeler i Trysil Sponplater A/L*.

⁶⁶² Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning (1979), nr 9, s. 501.

⁶⁶³ Schybergson (1983a), s. 297.

⁶⁶⁴ Trävaruindustrien (1965), nr 2, s. 27.

⁶⁶⁵ Endsjø (1967).

Den allra första träbaserade spånskivefabriken i Norge startades av Arbor A/S i nordliga Hattfjelldal 1957. Fabriken uppfördes i en övergiven flyghangar från en tysk militärflygplats från andra världskriget.⁶⁶⁶ Trots höga leveranskostnader för slutprodukten blev anläggningen konkurrenskraftig, mycket tack vare låga råvarukostnader. Det kan också påtalas att uppemot en tredjedel av virkesbehovet importerades från Sverige.⁶⁶⁷

Andelsägda Orkla Skogindustri A/L blev tidigt Norges dominerande aktör på spånskiveområdet. Bolaget bildades 1957 och startade sin första spånskivefabrik i Orkanger 1960. Tre år senare startades bolaget en anläggning i Røros och ytterligare sex år senare en i Kvam i Gudbrandsdalen. Vidare övertogs fabrikerna i Saltdal och Namsskogan 1966–1967. Anläggningen i Namsskogan startades ursprungligen av Øvre Namdal Skogsindustri A/S 1965. I detta bolag var Frostvikens kommun i norra Jämtland delägare. Skogsägarna i Frosviken förband sig dessutom att årligen leverera 20 000 m³ björkved till Namsskogan.

Norges största spånskivefabrik startades i Braskereidfoss 1971.⁶⁶⁸ Bakom denna etablering stod Orkla Skogindustri och Nordenfjelske Treforedling. Två år senare bildade dessa, genom en fusion med andra skogsägarföreningar, Norske Skogindustrier A/S. Fabriken, som fortfarande är i drift, ägs sedan 2006 av Byggma ASA.

Trysil Sponplater i Nybergsund kan också omnämnas då de tillverkade spånskivor enligt en mer udda metod där spånet ströddes ut för att sedan stampas samman. Den stora skillnaden gentemot traditionella skivor var att spånen var stående, vilket gav sämre hållfasthet än traditionella skivor. Hållfastheten förbättrades dock genom pålimning av faner eller fiberskivor. Eftersom tillverkningen skedde i en kontinuerlig process kunde extra långa skivor erhållas.⁶⁶⁹

Fabriken i Nybergsund låg i det norsk-svenska barrskogsområdet och kom därför att använda mycket gran som råvara. Annars intog björken en särställning i den norska spånskiveindustrin. År 1964 uppgick björkens andel av den totala råvarutillförseln till 57 procent, medan barrträden stod för 20 procent och övriga lövträd för 11 procent. Endast 12 procent av råvaran bestod av industriavfall, varav en fjärdedel utgjordes av sågspån.⁶⁷⁰

Den höga andelen björk förklaras främst av att träslaget var det mest dominerande i de norra delarna av Norge. Spånskiveindustrin förlades också i stor utsträckning på orter där det inte var transportekonomiskt försvarbart att anlägga annan träförädlingsindustri. Industrin var dessutom ensam om att vidareförädla fjällbjörk.

I jämförelse med systerindustrierna i grannländerna var den stora skillnaden annars att den norska spånskiveindustrin använde betydligt mindre sågspån. En fördel med att använda timmer i stället för sågspån var att limkostnaderna blev lägre. Fram

⁶⁶⁶ *Trävaruindustrien* (1956), nr 5 s. 111.

⁶⁶⁷ Endsjø (1967), s. 14–15.

⁶⁶⁸ *Trävaruindustrien* (1969), nr 22, s. 654; www.magiskeoyeblikk.no/elverum/utgaver/2017/osterdalskonferansen/item/95-nordens-storste-i-sin-bransje (hämtat 2018-06-16).

⁶⁶⁹ Endsjø (1967), s. 16.

⁶⁷⁰ Endsjø (1967), s. 16 & 19–20.

till 1963 fanns det endast en norsk fabrikant av lim till spånskivor. Därefter tillkom ytterligare aktörer, varvid limkostnaderna sjönk markant. Även konkurrensen från svenska limtillverkare bidrog till detta. Under senare delen av 1960-talet stod limmet för 20 procent av de norska spånskivornas kostnadsandel, jämfört med 25 procent tio år tidigare.⁶⁷¹

Svensk spånskiveindustri

Tillkomsten av spånskivefabriken i Laholm 1956 kan ses som den egentliga startpunkten för den svenska spånskiveindustrins etableringsfas. Fram till 1966 uppfördes elva fabriker från Laholm i söder till Jokkmokk i norr, se tabell 6.3.⁶⁷² Flertalet av anläggningarna lokaliserades i närheten av sågverk och annan träbearbetande industri. Även dessa etableringar kan därför ses som resultatet av en pågående integrationsprocess där förädlingsgraden av trävaran ökades samtidigt som spillet minskades och slutprodukterna blev mer konsumentnära. I Rydöbruk och Oskarström startades spånskivefabrikerna dock som ersättningsindustrier för nedlagda massafabriker.

Mellan 1970 och 1976 genomgick den svenska spånskiveindustrin en andra utbyggnadsfas. Under denna period startades åtta helt nya fabriker. Fabriken i Jokkmokk avvecklades 1972 men återstartades 1976. Även övriga fabriker fortsatte drivas, därav fanns det 19 spånskivefabriker i Sverige 1976.

⁶⁷¹ Ibid, s. 19.

⁶⁷² Utöver dessa startade en prototypfabrik i vid Länna Bruk i uppländska Lännaholm 1957. Produktionen nedlades dock omgående. Källa: *Trä* (1959), nr 6, s. 32.

Tabell 6.3 Svenska spånskivefabriker 1956–2018

Ort	Län	Ägare/namn	Kapacitet 1976 [m³]	Driftår
Kramfors	Västernorrland	Kramfors AB (SCA)		1949–1954
Laholm	Halland	Hallands läns Linodlareförening Hallands skogsägareförening Siab (Skogsägarnas Industri AB)	55 000	1956–1963 1963–1964 1964–1978
Orsa	Dalarna	AB Orsa Plattfabrik Orsa Plattan AB (löntagarägd)	65 000	1956–1981 1982–1993
Rydöbruk	Halland	Ry AB	40 000	1957–1978
Åryd	Kronoberg	Siab Södra Skogsägarna AB Swedspan AB	85 000	1958–1978 1978–1981 1981–1985
Edsbyn	Gävleborg	Edsbyns Träförädlings AB Edsbyns Träförädling AB Edsbyn-Johannedal AB (NCB) Edsbyn-Kilafors AB (NCB) Persson Invest AB	50 000	1960–1968 1968–1975 1976–1981 1982–1987 1988–1991
Valdemarsvik	Östergötland	AB SP Forsberg Såbi AB - Borgskivan (Sågverkens Biprodukter) Swedspan AB	42 000	1962–1971 1972–1982 1982–1983
Lockne (Haxäng)	Jämtland	Lockne Trä AB Lockne Trä AB (AB Persson Invest) Byggelit Lockne AB (AB Persson Invest)	12 000	1962–1965 1965–1981 1981–1989
Jokkmokk	Norrbottn	Jokkmokks Spånprodukter AB (kommunalt) Sarek Board AB	24 000	1964–1972 1976–1981
Hassela	Gävleborg	AB Plyfa (Kristian Stærk A/S)	31 000	1964–1986
Lit	Jämtland	Byggelit AB Byggelit AB (AB Persson Invest) Byggelit AB Byggelit Sverige AB	75 000	1965–1966 1966–1995 1995–2010 2011–
Oskarström	Halland	Ry AB Swedspan AB	165 000	1966–1984 1984–1985
Vålberg	Värmland	AB Karlstadplattan AB Karlstadplattan (Värmlands sågverksförening) AB Nya Karlstadplattan AB (AB Persson Invest)	140 000	1970–1977 1978–1981 1981–1994
Broby	Kristianstad	Broby Industrier AB Nya Broby Industrier AB (Novopan Träindustri) Persson Invest	150 000	1972–1979 1979–1982 (1983)
Hultsfred	Kalmar	Siab Södra Skogsägarna AB Swedspan AB Swedspan AB (Swanboard Masonite) Swedspan AB (Rottneros) Swedspan AB (Four Season) Swedspan Sweden AB (Ikea) Ikea Industry	180 000	1972–1978 1978–1981 1981–1986 1986–1988 1988–1992 1992–1996 1996–2013 2014–
Storuman	Västerbotten	Umelit AB (Persson Invest) Byggelit Storuman AB (Persson Invest) Byggelit AB	100 000	1973–1981 1981–1995 1995–2002
Skattkärr (Karlstad)	Värmland	Scandia Plywood	75 000	1974–1980
Brunflo	Jämtland	Lockne Trä AB (Persson Invest) Byggelit AB (Persson Invest) Byggelit AB ACB Laminat	87 000	1974–1981 1981–1995 1995–2003 2003–2009
Ambjörby (Torsby)	Värmland	Norra Ny Industri AB Vänerskog AB AB Nya Karlstadplattan AB (AB Persson Invest) Byggelit AB Byggelit Sverige AB	85 000	1974–1977 1977–1981 1982–1995 1995–2010 2011–2013
Laxå	Örebro	AB Statens Skogsindustrier (Assi) Swedspan AB Swedspan AB (Swanboard Masonite) Swedspan AB (Rottneros) Swedspan Interiör AB (Rottneros) Laxspan AB (Björn Lindblad) Laxspan AB (Persson Invest) Laxspan AB (Byggelit AB)	250 000	1976–1981 1981–1986 1986–1988 1988–1990 1990–1992 1992–1993 1993–1995 1995–2003

Källa: RA NO, F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 11b, skrivelse från advokat Örjan Grundén till MD, daterad den 6 mars 1980, bilaga 1; underlag till kapitlet.

Den svenska spånskivesektorn kännetecknades av en extremt stark expansion. Mellan 1956 och 1968 steg såväl produktion som konsumtion med cirka 15 procent per år. Trots en snabb utbyggnad var den svenska per capita-förbrukningen ändå hälften så hög som den norska och den västtyska 1965. Vid den tidpunkten stod spånskivorna endast för 19 procent av den totala träskiveproduktionen i Sverige, vilket kan jämföras med 43 procent för Europa som helhet.⁶⁷³ Detta förklaras främst av en väl utbyggd tillverkningsindustri för mer högvärdiga träskivor och då framförallt fiber-skivor.

Möbelindustrin utgjorde initialt den största avnämaren av spånskivor, men efterfrågan från byggindustrin ökade snabbt. I mitten av 1960-talet stod byggindustrin för 55 procent av förbrukningen, möbelindustrin för 35 procent samt skeppsbyggnad och lantbruk för 3 procent vardera.⁶⁷⁴

Redan i slutet av 1950-talet exporterade den svenska spånskiveindustrin mindre kvantiteter. Exporten gick i första hand till Danmark, Norge, Storbritannien och Västtyskland, men även till mer avlägsna kunder i Grekland, Östafrika och Venezuela.⁶⁷⁵ Med undantag för viss export till de nordiska grannländerna skedde den tidiga exporten med små eller obefintliga ekonomiska marginaler.

Det är således tydligt att spånskiveindustrin var en utpräglad hemmamarknadsindustri under 1950- och 1960-talen.⁶⁷⁶ Mellan 1961 och 1968 uppgick den svenska produktionen i genomsnitt till 172 600 m³ per år. En fjärdedel av detta exporterades. Men eftersom det samtidigt förekom import, motsvarade nettoexporten inte mer än 13 procent av landets tillverkningsvolym.

Initialt var ägarintressena i den svenska spånskiveindustrin väldigt divergerade. Papyruskoncernen ägde, genom sitt dotterbolag Ry AB, anläggningarna i Rydöbruk och Oskarström. Fabrikerna i Laholm och Åryd drevs av skogsägareföreningar och i Dalarna startade Orsa jordägande sockenmän Orsa Plattfabrik. I Jokkmokk drevs fabriken med kommunen som huvudman, medan privatägda Plyfa i Hassela samägdes med ett danskt bolag.

Senare kom Persson Invest AB att utvecklas som en dominerande ägare inom svensk spånskiveindustri. Detta bolag grundlades av hästhandlaren Sven O Persson 1917.⁶⁷⁷ Denne bedrev en expansiv handelsrörelse och fick bland annat agentur för Volvo. Såväl bilar som lastbilar, bussar och jordbruksmaskiner såldes, först i Östersund och senare i stora delar av Norrland.

⁶⁷³ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad 25 juni 1968, s. 3.

⁶⁷⁴ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad 25 juni 1968, s. 8.

⁶⁷⁵ Hylte Bruks arkiv, F19:26, protokoll fört vid internkonferens hos Ry AB den 7 augusti 1959, § 2; Hylte Bruks arkiv, A11:4, styrelseprotokoll Ry AB den 10 november 1959, § 3; Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Orsa Plattfabrik till Ry AB, daterat den 21 oktober 1960.

⁶⁷⁶ www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

⁶⁷⁷ Bodén, Bo, *En jämtländsk företagungsverksamhet och dess omvärld, Sven O Persson företagande 1920–1990* (Umeå, 1995); Jämthagen, Sidney (red.), *Sven O Persson* (Östersund, 2000).

Under 1950-talet startade Persson även ett försäljningsbolag för trävaror liksom en egen sågeriverksamhet. I syfte att tillvarata sågeriavfallet uppfördes en spånskivefabrik i Lockne två mil söder om Östersund 1962. Efter något år fördubblades kapaciteten till cirka 12 000 m³ per år och 1965 startades en helt ny fabrik i Lit norr om Östersund. Samtidigt började bolaget att på allvar söka sig till marknader utanför Jämtland och Mellannorrland.⁶⁷⁸ Under senare delen av 1960-talet exporterades 35–40 procent av företagets spånskiveproduktion till Norge. Denna exportandel överträffades bara av delvis danskägda Plyfa AB som då försålde hälften av sin produktion utomlands.⁶⁷⁹

Under 1970-talets första del stärktes de skogskooperativa inslagen i den svenska spånskiveindustrin markant. Motiven bakom detta var dels en önskan om att öka förädlingen av skogsråvaran, dels en önskan om att tillvarata restavfall från den egna träbearbetande industrin. Den största kooperativa aktören var Siab som redan i mitten av 1960-talet hade utarbetat planer för att starta en tredje spånskivefabrik. Tanken var att denna skulle lokaliseras till Hultsfred, där organisationen sedan tidigare hade en husfabrik. Från den transporterades det årligen 20 000 ton kutterspån till spånskivefabriken i Åryd. Med en ny fabrik i Hultsfred skulle transporterna minskas samtidigt som föreningens råvarutillgångar skulle utnyttjas bättre.⁶⁸⁰

Då Siab hade ett omfattande utbyggnadsprogram dröjde det till 1970 innan fabriken i Hultsfred började byggas. Tanken var att 85 procent av träråvaran skulle bestå av kutterspån och sågspån från egna anläggningar i närområdet. Resterande råvara skulle främst utgöras av klenvirke från skogsägareföreningens medlemmar. När Hultsfredsfabriken invigdes i januari 1972 hade den en kapacitet på 150 000 m³, vilket motsvarade en fjärdedel av Sveriges totala spånskivekapacitet. Sammantaget kontrollerade Siab därmed närmare hälften av den svenska spånskivekapaciteten.⁶⁸¹

För Siab innebar nytillskottet ett ökat fokus på byggsektorn, då fabriker i Åryd och Laholm haft sin tyngdpunkt på möbel- och snickeriindustrin. Samtidigt var Siab helt inställda på att en stor del av den nytillkomna produktionen skulle säljas utomlands. Att Storbritannien, som var den i särklass viktigaste exportmarknaden, liksom Danmark var på väg in i EG sågs inte som ett problem. Tvärtom framhölls att dessa marknader hade goda expansionsmöjligheter, inte minst med tanke på att Storbritannien hade låg per capita-förbrukning av spånskivor i början av 1970-talet, se även tabell 6.4 (s. 192).⁶⁸²

Vid Hultsfredsfabrikens tillkomst 1972 bedrevs Siabs tre fabriker liksom anläggningen i Orsa i kooperativ regi. Samma år tillkom Skånes skogsägareförenings fabrik i Broby utanför Kristianstad och dessutom övertog AB Sågverkens Biprodukter (Såbi)

⁶⁷⁸ Bodén (1995), s. 58–61.

⁶⁷⁹ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad 25 juni 1968, s. 5–9.

⁶⁸⁰ Folkrörelsernas arkiv i Södra Halland, Svenska Träindustriarbetarförbundet avd 4, sektion Oskarström, A1:2, protokoll fört vid företagsnämnderna i Oskarström och Rydöbruk vid Ry AB den 21 mars 19676, § 8.

⁶⁸¹ Karlsson (2006), s. 62–63; *Sågverken/Trävaruindustrin* (1972), nr 11, s. 258–259.

⁶⁸² *Sågverken/Trävaruindustrin* (1972), nr 4, s. 265.

fabriken i Valdemarsvik, vilken gått i konkurs.⁶⁸³ Såbi ägdes av Föreningen Sågverkens Biprodukter vilken var en medlemsorganisation för sydsvenska sågverk, med cirka 250 medlemmar. Vidare gick NCB (Norrlands Skogsägares Cellulosa AB) in som huvudägare till fabriken i Edsbyn 1974. Skogsägareföreningen Vänerskog var dessutom delägare i Norra Ny Industri AB, ett nystartat bolag som startade en spånskivefabrik i Ambjörby i norra Värmland 1974.

Från 1976 bedrevs även tillverkningen i Jokkmokk i kooperativ regi. Ursprungligen ägdes anläggningen av Jokkmokks kommun, men verksamheten avvecklades 1972, då den drogs med stora ekonomiska problem. Vid samma tidpunkt startades en kooperativ sågverksrörelse under bolagsnamnen Sarek Wood. Kooperativet fattade 1973 beslut om att återuppta spånskivetillverkningen i Jokkmokk under det nya namnet Sarek Board.⁶⁸⁴

Flera av de svenska spånskivefabrikerna fick omfattande regionalpolitiskt stöd under 1970-talet. I sin doktorsavhandling gjorde Bo Bodén en skattning som pekade på att drygt 18 procent av branschens investeringskostnader finansierades med lokaliseringsslån eller lokaliseringsbidrag. Variationerna mellan företagen var dock väldigt stora. Exempelvis motsvarade hela 55 procent av investeringskostnaden för fabriken i Storuman av regionalpolitiskt stöd.⁶⁸⁵

Även fabriken i Ambjörnby är ett exempel på en anläggning som fick stora bidrag från det allmänna. Vid fabriken invigning i maj 1974 höll statsminister Tage Erlander ett inledningsanförande där upplägget lovordades:

Kommunalmännen och ortens befolkning har varit den drivande kraften. De har lyckats foga in detta företag som ett led i statens näringspolitik. Länsstyrelse, länsarbetsnämnd, arbetsmarknadsstyrelse och regeringen har steg för steg engagerats. Den privata provinsbanken har fått göra sin andel i form av en undersökning om företagets kreditvärdighet. Det är i sanning ett märkligt samspel mellan samhälle och privat företagsamhet.⁶⁸⁶

Senare kom staten även att engagera sig för att förhindra konkurser och för att möjliggöra rekonstruktion av företag i trångmål. Än mer aktiv var staten genom företaget Assi som startade landets då i särklass största spånskivefabrik i Laxå 1976. Laxåfabriken som även var en av de största i hela Europa hade en kapacitet på 250 000 m³ och skulle i första hand förse den brittiska marknaden med spånskivor.⁶⁸⁷ I och med tillkomsten av anläggningen i Laxå ökade den svenska tillverkningskapaciteten med närmare 20 procent.

⁶⁸³ *Sågverken/Trävaruindustrien* (1972), nr 1, s. 46 & 51.

⁶⁸⁴ *Affärsvärlden* (1974), nr 45, s. 1508; Liljenäs, Ingrid, *Allmänningsskogarna i Norrbottens län: deras betydelse för det enskilda jord- och skogsbruket* (Umeå, 1977), s. 308–309; *Sågverken* (1975), nr 9, s. 619–620.

⁶⁸⁵ Bodén (1995), s. 55–56 & 75.

⁶⁸⁶ *Värmlands Folkblad* (1974), den 21 maj.

⁶⁸⁷ Nellbeck, Lennart, *Rottneros: 25 år med Rottneros AB* (Stockholm, 2008), s. 56–57; *Veckans Affärer* (1977), den 13 oktober, s. 71–73.

Nordisk spånskiveindustri i ett europeiskt perspektiv

Trots en omfattande utbyggnad under slutet av 1950-talet och under hela 1960-talet var den nordiska spånskiveindustrin en relativt liten aktör i ett västeuropeiskt perspektiv. Av tabell 6.4 framgår att de nordiska länderna tillsammans producerades 1,2 miljoner kubikmeter spånskivor 1970. Detta var betydligt mindre än Västtysklands produktion, men i paritet med produktionen i Frankrike och Belgien. De nordiska länderna stod dock för 22 procent av exporten i Västeuropa 1970. Denna nivå överträffades bara av Belgien som stod för hela 36 procent av exporten. Häri spelade de belgiska linspånskivorna, vilka främst levererades till Nederländerna, en stor roll.

Tabell 6.4 Västeuropas spånskiveindustri 1970, 1 000 m³

Land	Produktion	Konsumtion	Export	Import	Förbrukning [kg per capita]
Västtyskland	3 771	3 856	239	323	37,6
Frankrike	1 236	1 301	98	163	15,0
Belgien	1 236	700	553	54	38,4
Italien	920	870	68	20	9,7
Österrike	476	371	135	11	30,5
Spanien	423	431	1	6	9,5
Sverige	389	346	97	53	25,6
Finland	381	216	168	-	27,7
Schweiz	356	389	32	65	38,1
Storbritannien	299	718	-	431	7,6
Norge	236	214	49	28	33,5
Danmark	193	247	19	68	30,3
Portugal	127	82	45	-	5,0
Nederländerna	103	398	4	324	16,8
Irland	95	39	38	5	9,2
Grekland	86	85	-	-	5,8
Summa	10 327	10 263	1 546	1 551	

Källa: *Sågverken* (1972), nr 4, s. 267.

Storbritannien var den särklass största importören av spånskivor i Europa och som redan nämnts en mycket viktig marknad för de nordiska tillverkarna. Den nordiska spånskiveexporten till Storbritannien påbörjades på 1950-talet, men stärktes efter bildandet av Efta 1960. Det är också noterbart att det stora nordiska exportöverskottet inte räckte för att försörja Storbritannien. Därav var Efta en nettoimportör av spånskivor. Eftersom EG hade ett nettoöverskott, var dock Västeuropa självförsörjande på spånskivor 1970 och så hade även varit fallet under 1960-talet.⁶⁸⁸

Det ska också påpekas att det tidigt fanns en betydande spånskiveproduktion i Östeuropa. Redan i mitten av 1960-talet var Polen och Rumänien stora exportörer av spånskivor. De nådde dock inte samma nivåer som Belgien och Italien. De senare hade genomfört en snabb utbyggnad under första halvan av 1960-talet, men inte lyckats få avsättning för sina skivor inom landet. Av tabellen framgår också att pionjirländerna Västtyskland och Schweiz låg i topp när det gäller förbrukning per capita. De nordiska länderna hade dock ökat sin konsumtion av spånskivor markant under 1960-talet.

⁶⁸⁸ *Trävaruindustrien/Sågverksägaren* (1968), nr 23–24, s. 645.

Å ena sidan ger jämförelsen mellan spånskiveindustrierna i de västeuropeiska länderna en intressant ögonblicksbild över hur det såg ut 1970. Samtidigt måste påtalas att den nordiska industrin växte dramatiskt under 1970-talet, vilket också framgår av diagram 6.1. Exempelvis ökade den nordiska produktionen med 106 procent bara mellan 1970 och 1973. Rekordnoteringen nåddes 1979 då det sammanlagt producerades 2,78 miljoner kubikmeter spånskivor i Norden.

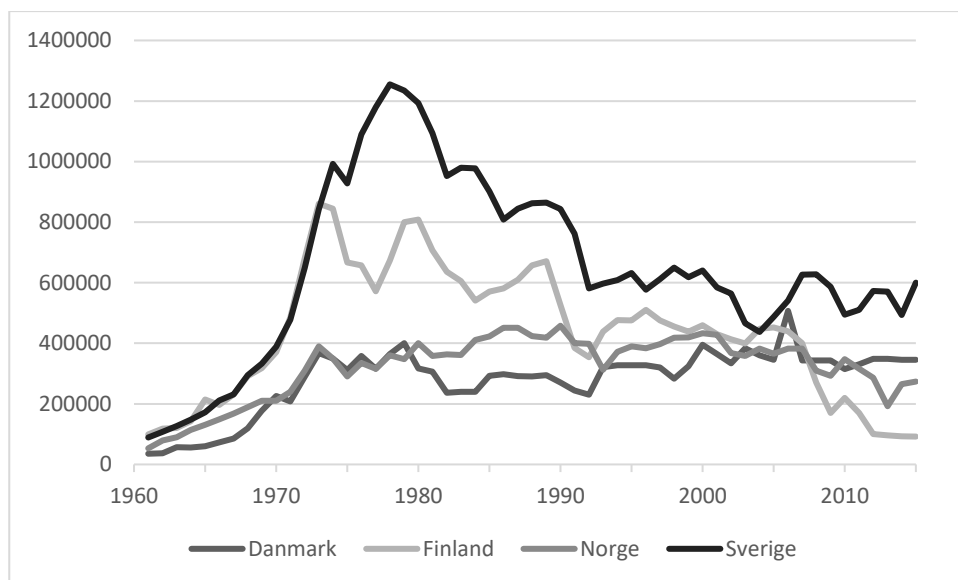


Diagram 6.1 Produktion av spånskivor i de nordiska länderna 1961–2015, m³

Källa: www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

Det kan också konstateras att den nordiska exporten av spånskivor nådde sin högsta nivå redan 1973. Det året exporterade 0,99 miljoner kubikmeter av de nordiska spånskivorna, vilket motsvarade 40 procent av produktionen. En betydande del av den handeln var inomnordisk, men trots det uppgick nettoexporten från Norden till 0,68 miljoner kubikmeter, vilket motsvarade 28 procent av produktionen.⁶⁸⁹

Av diagrammet framgår också att de nordiska ländernas spånskiveindustrier hade en snarlik utveckling fram till 1973. Fram till dess höll Sverige och Finland också helt jämna steg rent produktionsmässigt. I Sverige fortsatte produktionen att öka ända till 1978, medan Finland nådde sin högsta nivå redan 1973. Fram till början av 1990-talet genomgick sedan den svenska och den finska spånskiveindustrin en dramatisk strukturomvandling med omfattande nedläggningar. I Norge och Danmark var utvecklingen inte fullt så dramatisk. Den danska industrin fortsatte till och med att expandera under 1990- och 2000-talet. I Norge och Finland fortgick däremot nedgången under 2000-talet.

⁶⁸⁹ www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

Branschsamarbeten

I de översiktsstudier som gjorts kring det svenska kartellregistret har spånskiveindustrin pekats ut som en av de branscher som har högst andel konkurrensbegränsande avtal.⁶⁹⁰ I registret finns totalt tio avtal som rör spånskivor. Det äldsta av dessa ingicks 1960 och de tre sista avregistrerades först 1992. Flera av avtalen involverade samtliga svenska producenter och periodvis kontrollerades hela den inhemska försäljningen av kartellavtal.

Två av de registrerade avtalen gällde nordiskt hemmamarknadsskydd, medan övriga gällde den inhemska marknaden. Trots det kan konstateras att det internationella samarbetet var viktigt i den nordiska spånskiveindustrin. Exempelvis tillkom såväl den finska som den svenska branschföreningen delvis för att länderna skulle få representationen i det europeiska samarbetsorganet Fesyp (Fédération Européenne des Syndicats des fabricants de Panneaux de particules), vilket bildades 1958.⁶⁹¹

En viktig förklaring till det stora intresset för branschsamarbete i allmänhet och för Fesyp i synnerhet var att spånskivor var ett nytt material. Härigenom såg producenterna ett stort behov av att hålla enad front gentemot konkurrerande material och då framförallt gentemot fiberskivorna.

Paavu Hillu, som var vd för Spånskiveföreningen i Finland (Suomen Lastulevy-yhdistys) 1974–1982, har beskrivit spånskivans introduktion i Finland som ganska misslyckad. Eldsvådor och maskinskador begränsade produktionen och dessutom användes skivorna ofta på ett felaktigt sätt. Hillu menade att skivornas dåliga rykte var ett avgörande skäl till att den finska föreningen bildades 1960. Föreningen hade också ett uttalat syfte att sprida saklig information om skivorna och dess användning. Ett annat huvudsyfte var att organisera ett gemensamt forsknings- och utvecklingsarbete.⁶⁹²

Det fanns flera starka motiv för ett tekniskt samarbete. Framförallt behövde producenterna enas om vilka krav man skulle ställa avseende hållbarhet, rörelser, svällning och brandhårdighet etc. Vidare gällde det att enas om hur mätmetoderna för allt detta skulle utformas.

Trots att stort arbete nedlades för att skapa internationella standarder skilde sig regelverken mellan länderna. Exempelvis tilläts endast golvspånskivor med fenollim i Danmark under 1960-talet. I början av 1970-talet antogs dock en ny nordisk standard där även golvspånskivor med karbamidhartslim godtogs.⁶⁹³

Svenska Spånskiveföreningen

Enligt kartellregistrets information bildades den Svenska Spånskiveföreningen (Spånskiveföreningen) 1960. Syftet med föreningen var att tillvarata och främja den svenska spånskiveindustrins intressen. För 1961 hade föreningens medlemmar,

⁶⁹⁰ *Pris- och kartellfrågor* (1971), nr 8/9, s. 7; Konkurrensverket (2004), s. 24–25.

⁶⁹¹ Schybergson (1983a), s. 298.

⁶⁹² *Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning* (1979), nr 9, s. 501.

⁶⁹³ *Sågverken/Trävaruindustrin* (1972), nr 11, s. 258–259.

vilka alla tillverkade träbaserade spånskivor, träffat en överenskommelse om att endast sälja skivor i kvaliteterna extra prima och standard. Vidare hade de enats om riktpriiser, grossistrabatter och tilläggspråslag för skärning (kartellavtal 1925).⁶⁹⁴

I Ry AB:s arkivmaterial framgår dock att det bildades en förening med det snarlika namnet Svenska Spånskivefabrikanternas förening i Stockholm i maj 1959.⁶⁹⁵ Arkivmaterialet bekräftar också att föreningen från början bestod av de tre tillverkarna av träbaserade spånskivor, men också av Hallands läns Linodlareförening som tillverkade linbaserade spånskivor.⁶⁹⁶ Vidare framgår att föreningen gick med i det europeiska samarbetsorganet Fesyp sommaren 1960.⁶⁹⁷

En första prisöverenskommelse ingicks också under den ursprungliga föreningens första verksamhetsår. Redan hösten 1960 skrev disponent Ericsson i Rydöbruk ett mycket argt brev till disponent Ryman i Orsa, där han ondgjorde sig över att Ryman öppet nonchalerat den prisöverenskommelse som fanns.⁶⁹⁸ Ryman menade dock att överenskommelsen endast gällde vissa format i specifika kvaliteter och att denne därför inte brutit mot överenskommelsen. Däremot påpekade han att linberedningsverket i Laholm gjort affärer långt under överenskomna priser och att han ryktesvägen hört att Siab ej heller hållit sig till prislistan.⁶⁹⁹

Svårigheterna att komma överens när det gällde prisfrågor bidrog till stor frustration. Vidare upplevdes den omfattande pappersexercisen kring medlemskapet i Fesyp som irriterande. Fesyp önskade nämligen detaljerad statistik på fabriksnivå angående produktion, försäljning och export, vilket de svenska fabrikanterna var måttligt intresserade av att lämna ifrån sig. Redan i augusti 1960 uttryckte Spånskiveföreningens ordförande Ericsson att han "börjar tappa sugen för att arbeta för en förening, som uppenbarligen har utomordentligt svårt att bli av någon som helst betydelse".⁷⁰⁰

Som tidigare nämnts lyckades branschens företrädare att komma överens om en generell prislista och ett rabattsystem för 1961. Denna överenskommelse gällde endast den svenska marknaden. Men de nordiska delegaterna i Fesyp förde även diskussioner om en nordisk prisöverenskommelse vid sitt höstmöte 1960.⁷⁰¹ Huruvida dessa verkligen resulterade i någon uppgörelse är inte klarlagt.

⁶⁹⁴ *Pris- och kartellfrågor* (1962), nr 8, s. 700.

⁶⁹⁵ Hylte Bruks arkiv, F19:26, protokoll från intermöte den 29 maj 1959, § 2.

⁶⁹⁶ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från direktör Svensson vid linberedningsverket i Laholm till disponent Ulf Ryman vid Orsa Plattfabrik, daterat den 20 januari 1960.

⁶⁹⁷ Hylte Bruks arkiv, E4:6 & E4:7a, diverse korrespondens från 1959–1960.

⁶⁹⁸ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 3 oktober 1960.

⁶⁹⁹ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Ulf Ryman Orsa Plattfabrik till Per Ericsson Ry AB, daterat den 19 oktober 1960.

⁷⁰⁰ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 3 augusti 1960.

⁷⁰¹ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 8 november 1960.

Nyttillkomna producenter inlemmades successivt i Spånskiveföreningen. Edsbyn Träförädlings började producera spånskivor hösten 1960 och blev då samtidigt kallade till möte, utan att de själva ansökt om medlemskap i föreningen. I kallelsen påtalades att nyttillträdande medlemmar "bekostar ett hedersamt gravöl", enligt ett icke protokollfört beslut.⁷⁰² Edsbyn Träförädlings var sedan tidigare medlem i Plywoodföreningen och väl införstådda med vad som väntade:

Vår högsta önskan är givetvis att på ett mycket snabbt sätt komma i angenäm kontakt med övriga hrr medlemmar, för att på ett okonstlat sätt få uttrycka vårt missnöje med ärade kollegors handlande. Detta förstå vi, av i Ert brev författat PM, låter sig bäst göras genom ett "sprakande fyrverkeri", vilket vi hoppas kan gå av stapeln fredagen den 9 dec på tid och plats som senare får bestämmas.⁷⁰³

Från Edsbyns Träförädlings sida var man även nöjda efter mötet. Deras disponent Rune Norrsel konstaterade också att:

... kommer även lite mer av kommersiellt tänkande in i föreningen, har den säkert alla möjligheter att bestå, och än mera, ge medlemmarna ett gott utbyte.⁷⁰⁴

Det stora flertalet av de svenska spånskiveproducenterna deltog aktivt i Spånskiveföreningen. Under en period valde dock Edsbyn Träförädlings att lämna föreningen. Företaget kom dock att delta i prissamarbetet ändå, vilket även outsiders Plyfa gjorde.⁷⁰⁵ Att Plyfa stod utanför samarbetet berodde sannolikt på att de, genom sin utländska huvudägare, försålde en stor del av sin produktion på den danska marknaden.

Nordiskt tekniskt samarbete

Som redan nämnts förekom det dispyter kring tillämpningen av Spånskiveföreningens prisöverenskommelser. Att det kommersiella samarbetet knakade i fogarna var dock inget hinder för ett fördjupat tekniskt samarbete, vilket styrks av följande citat ur ett en korrespondens mellan två av föreningens största antagonister.

Om sålunda situationen är som den är på prisfronten måste vi i lugn och ro samarbeta på den tekniska frågan.⁷⁰⁶

Det råder nog en samstämmig nordisk uppfattning, att vi bör bilda en nordisk förening för i första hand tekniskt samarbete.⁷⁰⁷

⁷⁰² Hylte Bruks arkiv, E4:7, brev från Per Ericsson Ry AB till Edsbyns Träförädlings AB, daterat den 14 november 1960.

⁷⁰³ Hylte Bruks arkiv, E4:7, brev från Järvefelt vid Edsbyns Träförädlings AB till Per Ericsson Ry AB, daterat den 18 november 1960.

⁷⁰⁴ Hylte Bruks arkiv, E4:7, brev från Edsbyns Träförädlings AB till Per Ericsson Ry AB, daterat den 13 december 1960.

⁷⁰⁵ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 1g, kartellregistrering nr 1925, anmäld den 21 november 1967.

⁷⁰⁶ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 26 oktober 1960.

⁷⁰⁷ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Ulf Ryman Orsa Plattfabrik till Per Ericsson Ry AB, daterat den 19 oktober 1960.

Trots stark samsyn om vikten av att bedriva ett nordiskt tekniksamarbete fanns en oro att ett sådant samarbete bara skulle resultera i "ett par enskilda individers privata utbytande av erfarenheter" och därför sågs det som viktigt att föreningen hölls "ihop på ett vettigt sätt".⁷⁰⁸ Initialt kom det nordiska samarbetet att ske inom ramen för Fesyts tekniska kommitté. De nordiska medlemmarna började dock omgående att hålla gemensamma och separata överläggningar rörande tekniska frågor. I dessa involverade även representanter från de trätekniska laboratorierna.

Det ska också påpekas att det fanns interna slitningar mellan Siab och de mindre aktörerna. Exempelvis var Siab mycket tveksamma till att producera branschgemensamt informationsmaterial, då man inte ville bli sammanblandade med "diverse småskuttar, typ Orsa och Rydö".⁷⁰⁹ Likaså fanns det en stark skepsis mot linbaserade skivor från producenterna av träbaserade skivor.

Samarbetet intensifieras under krisen 1966

I mitten av 1960-talet skedde en kraftig utbyggnad av spånskiveindustrin. Flera aktörer startade nya produktionslinjer, varvid den svenska kapaciteten ökade med cirka 50 procent på ett år. Samtidigt vek konjunkturen vilket fick till följd att efterfrågan från byggsektorn minskade. Läget förvärrades dessutom av det faktum att hela den europeiska spånskiveindustrin genomfört omfattande utbyggnader, vilket lett till betydande överkapacitet. Exempelvis hade antalet italienska spånskivefabriker stigit från 5 till 39 mellan 1960 och 1965.⁷¹⁰

I protokollen från mötet med företagsnämnden vid Ry AB den 29 september 1966 framgår att situationen var kritisk:

Under det sista halvåret har det skett en oerhörd förändring. Samma situation har inträtt i Norge och Finland. Dessa länder exporterar sin överproduktion till oss. Vi har sökt kompensera den minskade inhemska efterfrågan genom att exportera till Danmark och Holland, fast till ytterligare sänkta priser. 83 % av den norska exporten går till Sverige med priser som ligger 20 % lägre än de svenska noteringarna ...⁷¹¹

På grund av importtullar sågs export till EEG-länderna som en principiell omöjlighet. Exempelvis tillämpades en 15-procentig tull på spånskivor som importerades till Nederländerna. Men även handeln till Storbritannien hämmades av en 10-procentig importavgift i mitten av 1960-talet.⁷¹² En annan försvårande faktor var att östländer

⁷⁰⁸ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 26 oktober 1960.

⁷⁰⁹ Hylte Bruks arkiv, E4:7a, brev från Per Ericsson Ry AB till Ulf Ryman Orsa Plattfabrik, daterat den 12 september 1960.

⁷¹⁰ Hallands Näringslivsarkiv, Ry AB och AB Toy, A1:1, protokoll från möte företagsnämnden vid Oskarströms Sulphite Mills den 29 september 1965, § 5.

⁷¹¹ Folkrörelsernas arkiv i Södra Halland, Svenska Träindustriarbetarförbundet avd 4, sektion Oskarström, A1:2, protokoll fört vid företagsnämnderna Oskarström-Rydöbruk vid Ry AB den 29 september 1966, § 6.

⁷¹² Ibid.

som Rumänien, Polen och Sovjetunionen sålde spånskivor i Västeuropa. Då den öst-europeiska exporten till stor del syftade till att skaffa västvaluta var priserna ofta extremt låga, periodvis så låga att de understeg de svenska producenternas rörliga produktionskostnader.⁷¹³

Kvotering av inhemska leveranser

Den besvärliga situationen bidrog till ett fördjupat intresse för branschgemensamma samarbeten. Sedan tidigare bedrev Spånskiveföreningen ett prissamarbete på den svenska marknaden. Parallellt med det ingicks även en överenskommelse om kvotering av leveranserna på den inhemska marknaden. I överenskommelsen, som undertecknades den 3 november 1966, deltog alla medlemsföretag, men även Edsbyns Träförädlings och Plyfa. Kvoterna fastställdes utifrån uppgivna produktionssiffror, se tabell 6.5. Drygt ett år senare förnyades överenskommelsen samtidigt som kvoterna genomgick en mindre justering. I den senare överenskommelse deltog inte Plyfa som främst sålde sin produktion i Danmark.

Tabell 6.5 Leveranskvoter för spånskivor till den svenska marknaden 1966–1968, procent

Bolag	Leveranskvot november 1966	Leveranskvot februari 1968
Skogsägarnas Industri AB	30,5	31,27
Ry AB	22,0	25,58
AB Orsa Plattfabrik	14,2	15,06
Byggelit AB/ Lockne Trä AB	12,2	11,22
AB Plyfa	6,8	deltog ej
AB SP Forsberg	5,4	8,96
Edsbyns Träförädlings AB	5,1	4,91
Jokkmokks Spånprodukter AB	3,7	3,00

Källa: RA NO, F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 3, skrivelse från NO-ämbetet, daterad den 25 april 1968, s. 2.

Gentemot konkurrensmyndigheterna motiverade spånskiveproducenterna överenskommelsen med att den var av tillfällig art och att den orsakats av det stora produktionsöverskott som fanns globalt. Man påtalade också att överenskommelserna var helt frivilliga, att de inte var bindande och att kvoterna endast skulle ses som riktvärden.⁷¹⁴

År 1967 kom de verkliga leveranserna att variera mellan 89 och 121 procent av avtalade kvantiteter. Underleveranserna skedde främst av de större företagen. Några sanktioner mot de företag som överskridit sina kvoter förekom inte. Trots detta menade företagen att överenskommelsen hade en stabiliserande verkan.⁷¹⁵

⁷¹³ Folkrörelsernas arkiv i Södra Halland, Svenska Träindustriarbetarförbundet avd 4, sektion Oskarström, A1:2, protokoll fört vid möte med företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 9 november 1966, § 3.

⁷¹⁴ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 3a, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 24 maj 1968.

⁷¹⁵ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad den 25 juni 1968, s. 11.

Avtal om exportbegränsning och prisrespekt

För de svenska producenterna gav överenskommelserna om inhemska leveranskvoter en tryggad basavsättning. Men som redan nämnts hade importkonkurrensen ökat och på sensommaren 1966 förekom det försäljning av finska och norska spånskivor till priser långt under de svenska riktpriislistorna. Under hösten gjordes därför försök med att träffa pris- och kvoteringsöverenskommelser mellan de nordiska tillverkarna. Initialt var dock norrmännen väldigt skeptiska till detta.⁷¹⁶

Svenska Spånskiveföreningen, Foreningen af Danske Spånpladefabriker, Finska Spånskiveföreningen och Norske Sponplatefabrikers Felleskontor lyckades ändå att ensas kring ett avtal som skulle reglera 1967 års export mellan länderna. Vid export till Sverige lovade de utländska föreningarna att inte underskrida den svenska föreningens riktpriiser med mer än 2–3 procent. Vidare skulle exporten till Sverige inte överskrida 1 000 m³ från Danmark, 9 000 m³ från Finland och 7 500 m³ från Norge.⁷¹⁷

Avtalet skilde sig således något från de hemmamarknadsskyddsavtal som var vanligt förekommande inom pappersindustrin. I de senare var ofta hela försäljningen av sådana kvantiteter som tillverkades i alla berörda länder helt förbjuden på motparternas hemmamarknader. En annan skillnad gentemot flertalet av de hemmamarknadsskydd som tidigare behandlats är att detta avtal kan ses som en del av ett mer omfattande krispaket, än som ett avtal för att hantera en reell konflikt. Samma sak kan även sägas om de samtida avtalen för wellpapp och för det europeiska samarbetet på fiberskiveområdet i början av 1960-talet.

Inför 1968 gjordes en ny överenskommelse där de tillåtna exportvolymerna från Danmark och Finland höjdes till 2 000 m³ respektive 10 000 m³. Någon överenskommelse med Norge gjordes inte för 1968, men man diskuterade en maximal norsk export på 12 500 m³.

Exportavtalen redovisades som avtal 2352 i det svenska kartellregistret i mars 1968.⁷¹⁸ Bakgrunden till registreringen var att ett företag i byggbranschen informerat NO om att de blivit nekade leveranser av en norsk spånskivefabrik. Enligt den norska tillverkaren hade de svenska och norska branschföreningarna ingått ett avtal som förbjöd försäljning av standardspånskivor mellan länderna. Detta avtal skulle dessutom ha tecknats efter påtryckningar från svenskt fabrikanthåll.⁷¹⁹

NO:s granskning av exportavtalen

När NO blivit uppmärksammat på de avtal som tecknats mellan de nordiska branschorganisationerna valde de att göra en granskning för att säkerställa att dessa

⁷¹⁶ Folkrörelsernas arkiv i Södra Halland, Svenska Träindustriarbetarförbundet avd 4, sektion Oskarström, A1:2, protokoll fört vid möte med företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 9 november 1966, § 3.

⁷¹⁷ RA Kartellregistret, D7:182, avtal 2352, redogörelse för överenskommelser.

⁷¹⁸ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 1a, skrivelse från SPK till NO, daterad den 18 april 1968.

⁷¹⁹ RA NO F1:242, dnr 135/67, aktbilaga 1, skrivelse från NO till SPK, daterad den 18 september 1967.

inte hade någon skadlig verkan ur konkurrenshänseende.⁷²⁰ Spånskiveföreningen försvarade överenskommelserna och påtalade att dessa endast hade karaktär av riktvärden. Vidare påpekades att överenskommelserna inte fungerat som tänkt. Exempelvis överskreds den avtalade norska exporten till Sverige med hela 87 procent 1967.⁷²¹

Korrespondensen med NO visar också att den svenska exporten till grannländerna reglerades, vilket ej framgår ur det offentliga kartellregistret. Den svenska exporten till Danmark och Norge understeg dock avtalade kvantiteter 1967.⁷²² Vid den tidpunkten var Sveriges export till Finland i det närmaste obefintlig, då de finska priserna låg betydligt under de svenska.

När det gäller handeln med Norge kan påtalas att nettoflödet av spånskivor gick från Norge till Sverige. Däremot förekom en betydande svensk export till Danmark, som då var Sveriges i särklass största exportland. Merparten av denna handel skedde genom danskägda Plyfa, vilka stod utanför överenskommelsen.⁷²³

Såväl Spånskiveföreningen som NO såg betydande risker för norsk eller finsk prisdumpning. I efterhand konstaterades dock att konkurrensen från utomnordiska aktörer och det faktum att Norge inte biträtt den sista överenskommelsen, visade att avtalen inte fått önskad effekt.⁷²⁴ Därav ingicks ej heller någon ny uppgörelse med Danmark eller Norge. Däremot slöts en muntlig överenskommelse med den finska föreningen, om att deras Sverigeexport skulle begränsas till max 12 000 m³ spånskivor under 1969.⁷²⁵

Noterbart är också att NO konstaterade att "hemmamarknadsskyddsavtalet var ett nödvändigt villkor för att ett effektivt prissamarbete skulle kunna upprätthållas inom landet."⁷²⁶ Detta visar återigen att de inhemska och de internationella överenskommelserna var nära sammanflätade.

NO:s granskning av de inhemska avtalen 1968–1969

Parallellt med granskningen av exportavtalen genomförde NO även en undersökning av de avtal som reglerade prissättning och kvotering i Sverige. NO menade att dessa avtal i kombination med avtalen om hemmamarknadsskydd kunde få en betydande konkurrenshämmande effekt, särskilt när det gällde den strukturella anpassningen.

⁷²⁰ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 4, skrivelse från NO till Spånskiveföreningen, daterad den 26 april 1968.

⁷²¹ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 3a, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 24 maj 1968.

⁷²² RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 8, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 16 november 1968.

⁷²³ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad 25 juni 1968, s. 12–14.

⁷²⁴ Ibid, s. 13

⁷²⁵ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 20, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 27 januari 1969; aktbilaga 26.

⁷²⁶ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 15, pm angående spånskivor, daterad den 25 juni 1968, s. 13.

Exempelvis torde det faktum att alla tillverkare garanterades en viss del av marknaden innebära ett minskat incitament för effektiviseringar.⁷²⁷

Men Spånskiveföreningen framhöll att den svenska spånskiveindustrin var väldigt modern och att nästan samtliga svenska tillverkningslinjer var nyuppförda eller nyligen moderniserade.⁷²⁸

I den mån överenskommelsen mellan de svenska spånskivefabrikerna syftar till att begränsa konkurrensen, är den därför för det första närmast samhällsgagnelig, ty det kan inte vara önskvärt för svenskt näringsliv och svenska konsumenter att moderna, rationella svenska företag slår ut varandra i inbördes priskrig, när avsättning inom kort tid kan förväntas för deras fulla produktion.⁷²⁹

Från Spånskiveföreningen påpekades även att det var svårt att få till en sanering av branschen när staten gav stora bidrag till olönsamma fabriker i exempelvis Jokkmokk och att planerade fabriker i Värmland sannolikt skulle få statliga lokaliseringsbidrag.⁷³⁰

Från industrins sida såg man dock inget behov av att fortsätta kvotera de inhemska leveranserna. I prognoserna för 1969 konstaterades att de svenska tillverkarnas försäljningsvolymerna på den svenska marknaden ändå skulle bli "ungefärligen proportionell mot respektive tillverkares tillgängliga produktionskapacitet."⁷³¹ Under överläggningarna meddelade Spånskiveföreningen även att riktpreislistorna hade ersatts med så kallade fabriksprislistor 1968.⁷³²

NO menade att prisnivån inom landet föreföll jämn, men att möjligheterna att ta ut överpriser begränsades av den starka importkonkurrensen och av överkapaciteten på den svenska marknaden. Slutligen konstaterade NO att vidtagna åtgärder var tillräckliga och att de därför inte såg något skäl till vidare åtgärder.⁷³³

Marknaden återhämtas

Från industrins sida hävdades att såväl leveranskvoteringen som exportsamarbetena skulle betraktas som tillfälliga åtgärder vid en exceptionell situation. En närmare analys av handelsstatistiken stöder också denna argumentation. Av tabell 6.6 framgår att branschen kom att göra en snabb återhämtning. Mellan 1966 och 1968 steg produktionen i de nordiska länderna mellan 27 och 64 procent. Samtidigt steg den sammanlagda nordiska exporten med 92 procent. Ser man på nettoexporten blir effekten ännu påtagligare, då den ökade från 26 000 m³ till 136 000 m³. Parallellt skedde en

⁷²⁷ Ibid, s. 12–13.

⁷²⁸ RA NO F1:257, dnr 67/68, aktbilaga 3a, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 24 maj 1968.

⁷²⁹ Ibid, s. 2.

⁷³⁰ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 16a, minnesanteckningar från möte med NO och representanter från Spånskiveföreningen, daterade den 10 oktober 1968.

⁷³¹ RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 20, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 27 januari 1969.

⁷³² RA NO F1:257, dnr 66/68, aktbilaga 26, beslut NO, daterat den 28 maj 1969.

⁷³³ Ibid, s. 3

mer måttlig ökning av produktionen i Storbritannien. Däremot ökade den brittiska importen med hela 140 procent. En stor del av den nordiska exportökningen skedde också till just på Storbritannien.

Tabell 6.6 Produktion, export och import i brittisk och nordisk spånskiveindustri 1966 och 1968, 1 000 m³

Nation	Produktion 1966	Produktion 1968	Export 1966	Export 1968	Import 1966	Import 1968
Storbritannien	253	281	0	0	158	379
Danmark	73	119	1	10	56	47
Finland	196	292	61	119	1	0
Norge	149	189	19	42	11	14
Sverige	211	295	47	73	34	48
<i>Summa Norden</i>	<i>629</i>	<i>895</i>	<i>127</i>	<i>244</i>	<i>102</i>	<i>109</i>

Källa: www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

Fortsatta samarbeten 1970–1976

Mellan 1969 och 1978 gjordes inga nyregistreringar av spånskiverelaterade avtal i kartellregistret. Men detta betydde ingalunda att samarbete inte förekom. När NO genomförde en ny granskning av spånskiveindustrins prissamarbete 1975 framgick att det förekom betydande samarbeten i Sverige och mellan de nordiska länderna.

Prisstopp och kraftigt ökad export

Under 1970-talets första hälft gjordes stora ekonomisk-politiska ansträngningar för att dämpa inflationen och för att stoppa de kraftiga prishöjningarna i den svenska ekonomin. Den mediala diskussionen fokuserade på livsmedelspriserna, men åtgärderna berörde även industrivaror. En av de mer drastiska åtgärderna var att regeringen fick rätt att införa allmänt prisstopp. Ett sådant infördes i oktober 1970 och kom att gälla fram till 1971 år utgång.⁷³⁴

Spånskiveföreningen ansåg att deras medlemmar drabbades orimligt hårt av kostnadsökningar på råvaror och bränsle, varvid föreningen sökte tillstånd om att få höja priserna. För 1971 godkände SPK prishöjningar på sju procent. Från branschens sida menade man att detta var alldeles för snålt och att kostnadsökningarna vida översteg godkända höjningar.⁷³⁵

Prisstoppet påverkade även utländska producenter, då dessa inte utan speciell motivering fick höja sina priser på spånskivor som exporterades till Sverige.⁷³⁶ Eftersom priserna var fixerade, kunde köpare avvakta med att teckna order hos svenska tillverkare för att i stället försöka få till stånd fördelaktig import. Handelsstatistiken visar dock att den svenska importen av spånskivor sjönk med 21 procent 1971, trots ökad konsumtion. Däremot skedde en markant exportökning.

⁷³⁴ Jonung, Lars, "Prisreglering som stabiliseringspolitiskt instrument" i *Ekonomisk debatt* (1973), nr 7, s. 432–440.

⁷³⁵ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydö den 7 december 1970, § 6.

⁷³⁶ Ibid.

Mellan 1969 och 1973 steg den svenska exporten av spånskivor från 69 500 m³ till 331 500 m³, vilket motsvarar en årlig ökning med hela 48 procent. I första hand förklaras den ökade utrikeshandeln av de stora kapacitetsökningar som gjordes i branschen i början av 1970-talet. Även de svenska prisstoppen bidrog till ett ökat exportintresse. Detta eftersom exportpriserna stundtals kunde överstiga de inhemska priserna, vilket inte alls var fallet under normala omständigheter.⁷³⁷

Det ska också påpekas att de länder som tidigare utgjort Sveriges viktigaste exportmarknader kom att fortsätta inta en särställning. År 1972 stod exempelvis Storbritannien, Norge och Danmark för 94 procent av Sveriges spånskiveexport. Samtidigt svarade EG-länderna för 4 procent och Polen för 1 procent.⁷³⁸

Framtidsutsikterna var dock mycket osäkra. Mellan 1972 och 1976 tillkom sju nya svenska anläggningar, däribland de i Hultsfred och Laxå som båda tillhörde de största i Europa. Storbritannien och Danmark kom också att fortsätta vara de viktigaste importörerna av svenska spånskivor även efter att de gick med i EG 1973.⁷³⁹

Från fabrikanternas sida fanns starka önskemål att öka exporten till övriga EG-länder, men här sågs Sveriges utanförskap som ett stort hinder. Beskedet om att EG-tullarna skulle avvecklas 1977 stärkte dock förhoppningarna om att kunna öka exporten till EG.⁷⁴⁰ Men i början av 1970-talet kom den ökade exporten i stället att gå till Östeuropa och andra utomeuropeiska marknader. Exempelvis kom Siab att sälja mycket spånskivor till Polen och Östtyskland.⁷⁴¹ Även Ry hade en betydande export till Polen. Ansträngningar gjordes också för att teckna avtal i länder som Libyen, Jugoslavien, Chile och Iran.⁷⁴²

Dumpningsanklagelser mot nordiska tillverkare

Den ökade svenska exporten möttes dock av motstånd från den brittiska spånskiveindustrin. Denna industrigren dominerades av Aircrow Weyroc, vilka stod för cirka 80 procent av spånskiveproduktionen i Storbritannien. I början av 1970-talet anklagade koncernen också de nordiska tillverkarna för prisdumpning.⁷⁴³ Därav gjorde det brittiska handels- och industridepartementet en omfattande undersökning, där de

⁷³⁷ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydö den 7 mars 1974, § 6.

⁷³⁸ RA NO F1:516, dnr 144/75, Sven Casselbrant, *Förutsättningar för utbyggnad av den svenska spånskiveindustrin*, utredning från april 1974, s. 13.

⁷³⁹ *Affärsvärlden* (1974), nr 45, s. 1509.

⁷⁴⁰ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 20 september 1972, § 4; *Värmlands Folkblad* (1974), den 21 maj, s. 14

⁷⁴¹ *Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning* (1974), nr 10–11, s. 520.

⁷⁴² Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 18 juni 1974, § 5, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 19 september 1974, § 4 samt & protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 12 december 1974, § 5.

⁷⁴³ Hansard, Common Sitting, 20 oktober 1971, vol 823, s. 743–745. Källa: hansard.millbanksystems.com/commons/1971/oct/20/wood-chipboard-anti-dumping-duties (hämtat 2018-06-16).

konstaterade att dumpning förekommit och att detta bland annat medfört att Weyroc tvingats säga upp 80 personer vid en skotsk fabrik.

I oktober 1971 fattades också beslut om retroaktiva antidumpningstullar på spånskivor från Sverige, Finland, Norge, Irland och Portugal. Samtidigt lovade de utländska tillverkarna att höja sina exportpriser, så att de åtminstone uppgick till de miniminivåer som hade fastställts av det brittiska departementet.⁷⁴⁴

Prishöjningen på den brittiska marknaden välkomnades av de svenska tillverkarna som hade fört diskussioner om detta med finska tillverkare redan under vårvintern 1971. Samtidigt menade svenskarna att problematiken snarare bottnade i att den brittiska spånskiveindustrin börjat bli ålderstigen och att britterna därför hade svårt att klara den ökade konkurrensen. Likaså framhöll de svenska producenterna att de inte tillämpade dumpning och att de låga priserna kunde förklaras av en högt driven rationalisering.⁷⁴⁵

Nytt prisstopp och vikande konjunktur

Trots nyttillkommen kapacitet och osäkra framtidsutsikter upplevde den svenska spånskiveindustrin en mycket positiv utveckling fram till hösten 1973. Exporten var stark och de inhemska priserna höjdes med åtta procent i juni 1973. Planen var dessutom att höja priserna med ytterligare tolv procent i oktober. Däremellan infördes dock ett nytt prisstopp som låste priserna till den nivå som gällde den 2 maj 1973, vilket motsvarade prislistan från föregående höst.⁷⁴⁶

Efter enskilda och branschgemensamma förhandlingar med SPK under hösten och vintern 1973–1974 gavs dock klartecken för en 8-procentig och en 4-procentig prishöjning. Dessa motsvarade dock inte de kostnadsökningar som drabbat branschen i samband med senhöstens dramatiska oljekris.⁷⁴⁷

Som redan antytts innebar den uppkomna situationen att hemmarknadspriserna blev "väsentligt sämre än samtliga exportpriser".⁷⁴⁸ En följd av detta blev att svenska tillverkare endast tecknade korta avtal på den svenska marknaden.

I september 1974 slopades prisstoppet på spånskivor och i stället infördes anmälningsskyldighet. Detta innebar att tillverkarna skulle anmäla och motivera prishöjningar till SPK en månad innan de skulle genomföras.⁷⁴⁹ När priserna väl fick höjas,

⁷⁴⁴ Ibid.

⁷⁴⁵ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydö den 11 mars 1971, § 9; *Hallandsposten* (1971), den 27 september, s. 18.

⁷⁴⁶ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 24 september 1973, § 5; *Svenska Dagbladet* (1973), den 8 september, s. 14.

⁷⁴⁷ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 12 december 1973, § 5 samt protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydöbruk den 7 mars 1974, § 6.

⁷⁴⁸ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydöbruk den 7 mars 1974, § 6.

⁷⁴⁹ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 19 september 1974, § 4.

efter drygt ett års prisstopp, vek dock marknaden. Exempelvis minskade husbyggnad med 35 procent i Västtyskland och Storbritannien under första halvåret 1974.

Den 16 september 1974 träffades företrädare för samtliga spånskiveproducerande länder i Västeuropa. Med undantag av de franska och de grekiska representanterna räknade alla med kraftiga produktionssänkningar för att hantera den stora överkapaciteten. Förutom överkapacitet pekades även det skyhöga ränteläget och oljekrisen ut som avgörande skäl bakom den uppkomna situationen.⁷⁵⁰ En direkt konsekvens av den vikande marknaden var att branschens expansion mattades av. Exempelvis fanns det långt gångna planer för en helt ny fabrik i Rydöbruk, dessa lades dock i malpåse hösten 1974.⁷⁵¹

Samtidigt menade flera andra aktörer att krisen endast var tillfällig och att konjunkturen snart skulle vända. Under första halvåret 1975 rapporterade fackpressen också om planer för två helt nya spånskivefabriker. NCB:s dotterbolag AB Elementhus avsåg att uppföra en fabrik med årskapaciteten 80 000 m³ i Mockfjärd, medan Vindelplattan VIP AB önskade bygga en hälften så stor anläggning i Vindeln.⁷⁵² Vidare fattade Siab beslut om att bygga ut sin fabrik i Åryd.⁷⁵³ Ingen av dessa investeringar kom dock att verkställas. Dessutom ville Trollebo gård uppföra en mindre spånskivefabrik i Herrljunga. Det projektet avslogs dock av regeringen, redan i bolagets paragraf 136a-ansökning.⁷⁵⁴

Vid ett styrelsemöte med Spånskiveföreningen i mars 1975 fastslog företrädarna för stora delar av den svenska spånskiveindustrin att produktionen behövde reduceras med 25 procent på grund av den svaga orderingången från exportmarknaden. Men samtidigt konstaterades att kostnadsstegringarna fortgick. Föreningens styrelse beslutade därför att rekommendera en prishöjning på 7,5 procent för den svenska marknaden från den 1 april 1975.⁷⁵⁵

Eftersom Spånskiveföreningens verksamhet byggde på frivilliga överenskommelser var den nya prislistan inte av tvingande art. Från föreningens sida var man ändå väldigt mån om att listan skulle efterföljas och därför skulle beslutet även meddelas till såväl svenska outsiderföretag som systerorganisationerna i Danmark, Norge och Finland.⁷⁵⁶

⁷⁵⁰ Ibid.

⁷⁵¹ Ibid.

⁷⁵² *Sågverken* (1975), nr 3, s. 239 samt nr 6, s. 470

⁷⁵³ Södra Skogsägarnas arkiv, A2A:3, styrelseprotokoll Skogsägarnas Industri AB den 28 november 1975, § 41.

⁷⁵⁴ Statens Industriverk, *Sågverksindustri och skivindustri: utredning från Statens industriverk: SIND 1977:7* (Stockholm, 1977), s. 159.

⁷⁵⁵ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 1, protokoll från sammanträde med Spånskiveföreningen den 19 mars 1975, § 4.

⁷⁵⁶ Ibid.

Nordiska samarbeten

Tyvärr är det inte helt klarlagt hur det nordiska samarbetet såg ut i början och mitten av 1970-talet. Vid den tiden fanns inga internationella avtal på spånskiveområdet registrerade i det svenska kartellregistret. Förutom ovan nämnda exempel, där den svenska branschföreningen skickade prisinformation till sina nordiska systerorganisationer, finns det dock flera bevis för ett mer omfattande samarbete. Nedanstående utdrag ur ett telex från en finsk spånskiveproducent till en svensk återförsäljare visar exempelvis att det under hösten 1972 fanns en svensk-finsk överenskommelse om prisrespekt:

Återkommer till samtalet i går och meddelar att vi kan inte acceptera Ert förslag på grund av den hårda pressen från svenska spånskivefabrikers sida och därför är vi tvungna att höja våra priser enligt överenskommelse med svenska och finska spånskiveföreningar. [...] Vi måste ha garanti från Er att Era försäljningspriser ligger inte mera under svenska fabrikers priser än max 3 %, vilket är utlänningsrabatt.⁷⁵⁷

I Spånskiveföreningens protokoll för mars 1973 framgår också att samråd om prishöjning skulle göras, med finska och norska tillverkare, senare samma månad.⁷⁵⁸ Vid ett möte mellan nordiska aktörer i april samma år, aviserade finländarna att de skulle utgå från den svenska fabrikationsprislistan fast med avdrag på 11,5 procent. Dessutom skulle de tillämpa samma betalningsvillkor som den svenska föreningens medlemsföretag.⁷⁵⁹

Vid nämnda nordiska möte beslutades även att vissa frågor skulle detaljstuderas. Spånskiveföreningen i Finland skulle utreda frågan om pristillägg för finskiktsskivor, Orkla Skogindustri skulle utreda frågan om formatskärningstillägg och Spånskiveföreningens vd skulle utreda frågan om valutaklausulens formulering samt kontakta den danska föreningen beträffande en eventuell prishöjning på den danska marknaden.⁷⁶⁰

De nordiska tillverkarna samarbetade även när det gällde exportfrågor. Exempelvis startades Chipboard Promotion Association (CPA) 1970. Denna organisation hade som syfte att bedriva informationsverksamhet och marknadsföring av nordiska spånskivor i England.⁷⁶¹ CPA:s officiella verksamhet rörde främst tekniska frågor. Men arkivmaterialet visar samtidigt att det förekom prisöverläggningar, rörande den brittiska marknaden, mellan nordiska representanter i början av 1970-talet.⁷⁶² Tidigare

⁷⁵⁷ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 15d, utdrag ur telex från ett finskt företag till en svensk återförsäljare från den 22 november 1972.

⁷⁵⁸ RA NO F1:516, dnr 144/75, protokoll från sammanträde med Spånskiveföreningen den 22 mars 1973, § 3.

⁷⁵⁹ RA NO F1:516, dnr 144/75, protokoll från sammanträde med Spånskiveföreningen den 17 april 1973, § 3.

⁷⁶⁰ Ibid, § 4.

⁷⁶¹ Ibid; *Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning* (1982), nr 1, s. 40.

⁷⁶² Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström och Rydö den 11 mars 1971, § 9.

har även redogjorts för hur de nordiska tillverkarna, efter hot om antidumpningstullar, godtog brittiska minimipriser under hösten 1971.

NO:s granskning 1975–1976

Genom SPK blev NO under våren 1975 uppmärksam på det samråd om prissättning som fanns mellan de nordiska spånskivefabrikanterna. Detta fick till följd att NO, som första steg, uppmanade Spånskiveföreningen att komma in med synpunkter och uppgifter om sitt prissamarbete.⁷⁶³ Föreningen menade dock att man inte utarbetade priser och rabatter. I stället framhölls att visst samråd i pris- och rabattfrågor förekom och att resultaten av detta endast kunde rubriceras som "vägledande". Däremot erkände föreningen att de lämnat prisinformation, som beslutsunderlag, till utomstående företag och organisationer.⁷⁶⁴

Vid ett efterföljande möte mellan NO och Spånskiveföreningen tydliggjorde NO att prisinformation till konkurrenter var att betrakta som en konkurrensbegränsande åtgärd, vilken kunde få skadliga effekter. Spånskiveföreningen menade dock att några kontinuerliga rapporter till outsiders inte förekom. Föreningen framhöll återigen att prislistan endast skulle ses som en rekommendation. Samtidigt bedömdes följsamheten vid prishöjningar vara 100-procentig. Dock förekom omfattande och varierande rabatter.⁷⁶⁵

NO ställde sig frågande till den starka följsamheten och framhöll att produktionskostnaderna borde variera mellan fabrikerna. Men föreningen menade att skillnaderna var väldigt små, på grund av det dåliga kapacitetsutnyttjandet. Denna situation var mer kännbar för nya aktörer med höga kapitalkostnader, varvid äldre aktörer kunde förbli konkurrenskraftiga.

Spånskiveföreningen nekade också till att det fanns avtal om prisrespekt i enlighet med tidigare citerad telex. Däremot skedde informationsbyte, mellan de nordiska tillverkarna, rörande marknader, kostnader och priser. Sammanfattningsvis konstaterade NO:s avdelningsdirektör att prisinformation till konkurrenter var en källa till kritik. Föreningen ombads därför att diskutera detta och prissamarbetet, för att därefter ta ny kontakt med NO.⁷⁶⁶

Ett halvår senare lovade Spånskiveföreningen att sluta sprida förhandsinformation om prishöjningar till outsiders eller utländska organisationer. Vidare meddelades att prisfrågorna avförts från arbetsordningen vid föreningens sammanträden. Samtidigt påpekades att det i praktiken var oundvikligt att prata priser vid behandling av andra frågor.⁷⁶⁷

⁷⁶³ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 2, skrivelse från NO till Spånskiveföreningen, daterad den 24 april 1975.

⁷⁶⁴ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 3, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 13 maj 1975.

⁷⁶⁵ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 15a, minnesanteckningar från sammanträde med NO och Spånskiveföreningen, daterade den 9 december 1975.

⁷⁶⁶ Ibid.

⁷⁶⁷ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktbilaga 20, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 19 maj 1976.

Trots detta blev NO irriterade. Detta eftersom föreningen ändå fattat ett nytt beslut om enhetlig prishöjning. NO menade att föreningen borde kunna diskutera prisfrågor utan att landa i ett enhetligt beteende i form av exakta procentuella prishöjningar. Föreningens vd Stig Nilsson försvarade sig med att höjningen skett i "oorganiserad ordning" och att han själv ej närvarat vid beslutet. Med andra ord, beslutet hade fattats utanför dagordningen. Nilsson lovade dock att ta upp frågan igen och återkomma "nu när vi fått klart för oss NO:s syn i frågan".⁷⁶⁸

Två månader senare meddelade Spånskiveföreningen att prisfrågan avförts från dagordningen. Men med tanke på det allvarliga läget såg de det som "osannolikt att inte att visst samråd i prisfrågor skulle komma att förefinnas inom branschen i framtiden". Föreningen ansåg också att ett sådant samråd inte skulle ha någon skadlig verkan. Man var dock villiga att ta upp frågan igen, utifall att "NO-ämbetet kan påvisa skadliga verkningar".⁷⁶⁹ NO godtog föreningens argumentation och såg därför ingen anledning till ytterligare åtgärder.⁷⁷⁰

NO försökte även klargöra vilken roll Spånskiveföreningens prisinformation hade för outsidersfabrikanterna. Vid den aktuella tidpunkten stod Edsbyn Träförädling, Plyfa, Scandia Plywood och Såbi Borgskivan utanför branschsamarbetet. Däremot hade Assi gått med i föreningen redan innan de kommit igång med sin produktion. Rent kapacitetsmässigt stod icke-medlemmarna endast för tio procent av den svenska produktionskapaciteten 1975.⁷⁷¹

Samtliga outsiders menade att det inte förekom något samarbete med Spånskiveföreningen och att de ej heller erhöll fortlöpande information från föreningen. Däremot framgick att alla var välinformerade om föreningens priser. Denna information erhöles antingen genom grossister och återförsäljare eller efter direkt förfrågan hos Spånskiveföreningen. Icke-medlemmarna menade att de anpassade sina bruttopriser efter marknaden, vilket i princip innebar en anpassning till Spånskiveföreningens prislistor. Däremot förekom stora variationer i rabattgivningen och därför var pris-konkurrensen hård, enligt företagen.⁷⁷²

NO tog även flera kontakter med förbrukare av spånskivor.⁷⁷³ Dessa hade ganska divergerade bilder av outsidersfabrikanterna. Enstaka företrädare från möbelindu-

⁷⁶⁸ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktilaga 21, minnesanteckningar från NO:s telefonsamtal med Spånskiveföreningen, daterade den 25 maj 1976.

⁷⁶⁹ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktilaga 22, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 16 juli 1976.

⁷⁷⁰ RA NO F1:733, dnr 21/80, beslut NO, daterat den 26 augusti 1976, s. 4.

⁷⁷¹ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktilaga 15b, diskussionsunderlag för möte med NO den 9 december 1975.

⁷⁷² RA NO F1:516, dnr 144/75, aktilaga 5a, 6a, 7a och 8a, skrivelser till NO från Edsbyns Träförädling den 27 augusti 1975, från Scandia Plywood den 4 september 1975, från Såbi Borgskivan den 5 september 1975 & från Plyfa den 17 september 1975.

⁷⁷³ RA NO F1:516, dnr 144/75, aktilaga 11-12, minnesanteckningar från samtal med förbrukare av spånskivor inom möbelindustrin den 17-19 november 1975 samt minnesanteckningar från samtal med förbrukare av spånskivor inom byggbranschen den 19-21 november 1975.

strin och byggbranschen menade att dessa hade lägre priser, men också lägre leveransmoral då de prioriterade sina exportkunder. Andra menade att de utomstående tillämpade samma priser och samma villkor som Spånskiveföreningens medlemmar.

När det gäller Såbi Borgskivan och Plyfa är det dock tydligt att dessa företag hade en fast kundkrets som köpte större delen av deras produktion. Plyfa exporterade exempelvis två tredjedelar av sin produktion till sin danska delägare. Det är också tänkbart att icke-medlemmarna ibland kunde sälja mindre överskottskvantiteter till låga priser, även om de generellt följde Spånskiveföreningens priser.

Allvarlig kris och nya samarbeten 1977–1985

Trots vikande konjunktur under första oljekrisen och successivt ökad utländsk konkurrens fortgick expansionen av den svenska spånskiveindustrin. Som redan nämnts startade statliga Assi en storskalig spånskivefabrik i Laxå 1976. I efterhand kan dock konstateras att tajningen var den sämsta tänkbara. Men i mitten av 1970-talet rådde det ändå en stark optimism i branschen. Exempelvis förutspådde FAO kraftigt ökad förbrukning av spånskivor.

I Finland, Sverige och USA hade per capita-förbrukningen av träskivor passerat 80 kg och det fanns stora förhoppningar om att fler länder skulle nå denna nivå. Det är också tydligt att spånskivemarknaden hade en betydligt starkare tillväxt än marknaden för plywood och fiberskivor. Men de sistnämnda materialen stod alltså för en största andelen av träskiveanvändningen i USA respektive Sverige.⁷⁷⁴

Den svenska produktionen av spånskivor fortsatte att öka fram till 1978. Även exportens andel av produktionen ökades och nådde en nivå på 44 procent 1978. Priserna på de utländska marknaderna var återigen lägre än de inhemska, men branschens företrädare menade ändå att det var på exportmarknaden som de stora expansionsmöjligheterna fanns.

Problemet var dock att den globala konkurrensen ökade markant. Nya anläggningar startades i Nordamerika, Östeuropa och Asien, men också i Storbritannien, Norge och Belgien. Detta ledde till prispress och kraftigt minskad svensk export. Mellan toppåret 1978 och 1985 minskade den svenska produktionen av spånskivor med 36 procent och exporten med hela 60 procent. Samtidigt steg den europeiska produktionen med 10 procent och världsproduktionen med 20 procent.

Även ökade kostnader för energi och råvaror bidrog till branschens kräftgång. Parallellt med att oljepriset steg, ökades också intresset för att använda sågverksavfall för värmeutvinning. Avfallet kunde antingen eldas direkt i värmepannor eller förädlas till träpellets. Vidare började byggandet av småhus att minska från mitten av 1970-talet.⁷⁷⁵

Kostnadsökningarna på träfiber slog hårt mot den svenska skivindustrin, vilken hade haft extremt låga råvarukostnader fram till mitten av 1970-talet. I vissa fall hade spån till och med erhållits utan kostnad. När träfiberutredningen presenterade sina

⁷⁷⁴ Back (2004), s. 82–83.

⁷⁷⁵ Bodén (1995), s. 69–70.

resultat 1991 bedömdes träråvaran stå för cirka en tredjedel av tillverkningskostnaderna för spån- och fiberskivor i Sverige. Samtidigt hänvisades till en nystartad spånskivefabrik i England som erhöll spån gratis.⁷⁷⁶

Dramatisk strukturomvandling – från 13 till 5 aktörer

Av tabell 6.3 (s. 188) framgick att den svenska spånskiveindustrin genomgick en dramatisk strukturomvandling mellan 1977 och 1985. I början av perioden drev 13 aktörer 19 spånskivefabriker. Vid 1985 års utgång hade antalet företag minskat till 5 och antalet fabriker till 11. Under krisperioden gjordes flera försök för att strukturalisera branschen. Exempelvis tog Assi initiativ till gemensamma överläggningar med huvudkonkurrenten Södra Skogsägarna (tidigare Siab) redan i januari 1976. Vid den tidpunkten kunde Södra tänka sig att diskutera generella marknadsfrågor och långsiktig policy, däremot var organisationen ointresserade av att starta gemensamma försäljningsbolag på såväl hemma- som på exportmarknaden.⁷⁷⁷

Våren 1981 lyckades slutligen de tre aktörerna Assi, Södra och Swedish Match att enas om ett fördjupat samarbete.⁷⁷⁸ Överenskommelsen innebar att Assi övertog aktiemajoriteten i Swedish Matchs kartongtillverkande bolag FS-Karton. Samtidigt överlät Assi Kalmar Interiör med dotterbolaget Kramfors Kök till Swedish Matchs Katrineforsgrupp, vilken bland annat innefattade kökstillverkaren Marbodal AB. Därmed kom Katrineforsgruppen att stärka sin position som landets ledande tillverkare av köksinredning.⁷⁷⁹

På spånskiveområdet bildade de tre företagen ett gemensamt ägt bolag, Swedspan AB, med huvudkontor i Växjö. Förutom fabrikerna i Åryd, Hultsfred och Laxå innefattades även Swedish Matchs fabrik i engelska Hexham.⁷⁸⁰ Kapacitetsmässigt stod Swedspan för cirka 35 procent av den svenska produktionsvolymen. Genom Katrinefors- och Tarkettföretagen skulle Swedish Match svara för 15 procent av landets förbrukning av spånskivor. Swedspan förvärvade även fabrikerna i Valdemarsvik och Oskarström. I syfte att anpassa produktionen efter efterfrågan kom dessa anläggningar, liksom fabriken i Åryd, att stängas. Vid 1985 års utgång kvarstod således bara anläggningarna i Laxå och Hultsfred, vilka var störst och mest moderna.

⁷⁷⁶ SOU 1991:22, *Översyn av lagstiftningen om träfiberråvara: betänkande av träfiberutredningen* (Stockholm, 1991), s. 47–48.

⁷⁷⁷ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, korrespondens mellan Assis försäljningsdirektör Gunnar Englund och Södras vd Lennart Schotte, daterat 28 januari–11 mars 1976.

⁷⁷⁸ Södra Skogsägarna Ekonomisk förenings arkiv, A2:C9, konfidentiellt brev vd till styrelseledamöter i Södra Skogsägarna, daterat den 8 april 1981; Södra Skogsägarnas arkiv, F5:2, avsiktsförklaring tecknad mellan Statens Skogsindustrier, Södra Skogsägarna AB och Swedish Match AB, daterad den 9 april 1981.

⁷⁷⁹ *Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning* (1981), nr 5, s. 318 & nr 8, s. 456.

⁷⁸⁰ STAB hade 1975 förvärvat 75 procent av brittiska Wilkinson Match som drev fyra engelska spånskivefabriker. Tre av dessa avvecklades innan bolaget bytte namn till Swedish Match 1980. Källa: *Sågverken* (1975), nr 6, s. 455; *Dagens Industri* (1982), den 12 februari.

Samtidigt fortsatte Persson Invest med sin offensiva strategi. Utöver bolagets fyra fabriker införlivades spånskivefabrikerna i Vålberg och Ambjörby, vilka gått i konkurs under senare delen av 1981.⁷⁸¹ Driften kom att fortgå vid alla sex fabriker. Likaså förvärvades spånskivefabriken i Broby som också gått i konkurs. I det fallet såldes dock maskinutrustningen till Brasilien, varvid den svenska överkapaciteten dämpades något.⁷⁸²

Genom nämnda förvärv erhöll Persson Invest en andel på 33 procent av den svenska produktionskapaciteten till ett relativt lågt pris. Samtidigt skapades bättre möjlighet att anpassa utbud efter efterfrågan. Koncernens låga kapitalkostnader sågs som en stor konkurrensfördel gentemot Swedspan, vars anläggningar var större och mer moderna. De nyinförskaffade anläggningarna var dessutom av samma fabrikat som Perssonkoncernens äldre tillverkningslinjer. Uppköpen resulterade också i att spånskiveverksamheten blev koncernens i särklass mest dominerande verksamhetsgren.⁷⁸³

År 1986 bestod den svenska spånskiveindustrin således av Persson Invests sex fabriker, Swedspans två fabriker, NCB:s anläggning i Edsbyn, Plyfas i Hassela samt den sedan 1982 löntagarägda fabriken i Orsa. Ett avgörande skäl till att Plyfas fabrik klarade sig var att anläggningen försågs med råvara från bolagets samlokaliserad Plywoodfabrik. Därmed påverkades Plyfa inte av konkurrensen från energisektorn på samma sätt som de större aktörerna, vilka ofta köpte stora kvantiteter sågverksavfall externt. Även i Edsbyn utgjorde det egna träavfallet en betydande del av råvaruförsörjningen.

Däremot upplevdes den utländska konkurrensen som problematisk. Inte minst gällde det spånskivor från Östeuropa. Dessa underkastades inte samma stränga gränsvärden, när det gällde emissioner av formaldehyd, som de svensktillverkade skivorna. Från hela branschen sågs detta som ett stort konkurrensproblem.⁷⁸⁴

Samarbete på hemmamarknaden 1977

Att Spånskiveföreningen avförde prisfrågan från dagordningen 1976 medförde på intet sätt att prissamarbetet upphörde. I februari året därpå träffades de svenska producenterna på ett fabrikantmöte där man enades om lägstapriser på golv- och byggskivor. Vidare tillsattes en prissystemkommitté som skulle utreda frågan om ett helt nytt prissystem. Spånskiveföreningens vd utsågs till sekreterare för kommittén, vilket visar att det alltså fanns en stark koppling mellan Spånskiveföreningen och prissamarbetet.

Kommittén konstaterade dock att det inte skulle räcka med att förnya prissystemet för att komma till rätta med branschens problem. Enskilda ledamöter ansåg därför att det krävdes anpassningsåtgärder i form av produktionsbegränsningar och kvoter

⁷⁸¹ Bodén (1995), s. 77

⁷⁸² Jerkeman (2012), s. 82.

⁷⁸³ Bodén (1995), s 71 & 77–79.

⁷⁸⁴ Frändén, Harriet, *Hjärtat i fabriken: boken om Plyfa* (Hassela, 2007), s. 73–88.

utifall att exporten inte ökades drastiskt. Kommittén motsatte sig dock produktionsbegränsningar och var dessutom mycket tveksamma till att införa kvotering.⁷⁸⁵

Ett skäl bakom tveksamheten till kvotering var att denna ansågs ha en mer marginell betydelse. För branschen var huvudproblemet i stället att hitta en prisnivå som efterlevdes generellt. Samtidigt konstaterades att "varje beslut om gemensamma priser kommer att utsättas för stora misstänklighöranden".⁷⁸⁶ Detta dels från köparna som misstänker kartellsamverkan, dels från företag som lämnar anbud till samma pris och som ändå inte får ordern. För att råda bot på det senare problemet enades fabrikantgruppen om att införa prisrapportering och strängare prisövervakning. Detta uppdrag skulle lämnas till en revisionsbyrå och rapporteringen skulle göras enligt modell från andra branscher. Likaså fattades beslut om en gemensam femprocentig höjning av minimipriserna från den 1 juli 1977. Frågan om ett nytt prissystem bordlades däremot till kommande möten.

Nordiskt samarbete på den brittiska marknaden

Tidigare har nämnts att de nordiska producenterna hade gemensamma överläggningar angående exporten till Storbritannien. I samband med de brittiska dumpningsanklagelserna i början av 1970-talet påbörjades också ett närmare samarbete med de brittiska tillverkarna. Vid möten mellan företrädare för ländernas spånskiveindustrier gjordes överenskommelser om minimipriser på den brittiska marknaden. Minimipriserna för de nordiska producenterna skulle dock ligga fyra procent över det brittiska priset. Efter stark nordisk kritik gick briterna, sommaren 1977, med på att sänka detta "skandinaviska paraply" till två procent.⁷⁸⁷

Allt måste göras för bästa samarbete med engelska tillverkarna av spånskivor för att därigenom få ut bäst pris på England.⁷⁸⁸

Att bibehålla eller utveckla samarbetet med briterna var väldigt viktigt för de nordiska tillverkarna, vilket styrks av citatet ovan. Sannolikt är detta också förklaringen till varför man överhuvudtaget godtog att skivorna skulle säljas till priser som översteg de brittiska minimipriserna. Det kan också noteras att samtliga nordiska producenter som bedrev export till Storbritannien deltog i prisöverenskommelsen. Denna innefattade även alla brittiska tillverkare utom walesiska Kronospan.⁷⁸⁹

Kring årsskiftet 1976/1977 blev de västeuropeiska problemen med överkapacitet allt allvarigare. Såväl spanska som franska tillverkare försökte avsätta sina överskott

⁷⁸⁵ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, skrivelse från prissystemkommittén, daterad den 25 april 1977 & anteckningar från samtal i Stockholm den 3 maj 1977 med spånskivefabrikanterna.

⁷⁸⁶ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, anteckningar från samtal i Stockholm den 3 maj 1977 med spånskivefabrikanterna.

⁷⁸⁷ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, brev från Weyroc Limited till Södra Skogsägarna, daterat den 2 maj 1977.

⁷⁸⁸ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, anteckningar från sammanträde mellan skandinaviska spånskiveproducenter den 19 april 1977.

⁷⁸⁹ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, anteckningar från möte på Royal Westminster Hotel i London den 13 januari 1977.

i England, vilket vållade stark irritation hos brittiska och nordiska producenter.⁷⁹⁰ Eftersom Storbritannien, liksom Danmark och Irland, gått med i EG 1973 hade britterna dessutom svårt att värja sig mot den franska importen.

Flera försök gjordes därför för att förhandla fram en bredare uppgörelse där Belgien, Frankrike, Västtyskland, Schweiz, Österrike, Portugal, Spanien och helst även Rumänien skulle inlemmas i den nordisk-brittiska överenskommelsen. I arkivmaterialet finns inget som tyder på framgång i dessa förhandlingar. Detta är inte förvånande med tanke på de nordeuropeiska ländernas svaga förhandlingsläge. De nordiska delegaterna diskuterade dock motåtgärder såsom hot om inköp av vedråvara och stoppad spånskiveexport, vilket skulle kunnat skada importländer som Västtyskland och Frankrike.⁷⁹¹

Förutom ökad konkurrens från den europeiska kontinenten påverkades det nordiskt-brittiska samarbetet av starka inre slitningar. Under våren 1977 rapporterades om många avsteg från överenskommelsen. Flera underbud förekom från såväl nordiska som brittiska tillverkare. Detta trots stor samsyn om att priserna behövde höjas och att direktiven till överenskommelsen skärptes.⁷⁹²

Särbehandling av Assi och EG-kritik mot statsstödet

Att den västeuropeiska spånskivesektorn befann sig i en besvärande situation under andra halvan av 1970-talet är obestridligt. Det är också tydligt att problemen bottnade i en påtaglig och internationell överkapacitet. Hösten 1977 bedömdes den svenska överkapaciteten uppgå till cirka 500 000 m³ spånskivor.⁷⁹³ En starkt bidragande orsak till denna var Assis fabrik som hade startat ett år tidigare och hade en kapacitet på hela 250 000 m³.

Vid projekteringen av Laxåanläggningen hade Assi utgått från att en stor del av produktionen skulle gå på export och då framförallt till England. Samtidigt lovade bolaget att hålla sig till de överenskommelser som fanns på den brittiska marknaden. I januari 1977 meddelade Assi att de hade sänkt sin produktionskalkyl för 1977 till 165 000 m³, det vill säga 66 procents kapacitetsutnyttjande. Enligt kalkylen skulle 70 000 m³ exporteras till Storbritannien och 25 000 m³ till Danmark.⁷⁹⁴

På grund av den pressade marknadssituationen lyckades Assi inte att teckna några brittiska försäljningsavtal alls under de första månaderna 1977. För att få del av marknaden föreslog Assi därför att de skulle få sälja en begränsad uppstartskvantitet till priser som låg fem procent under de brittiska minimipriserna. Detta accepterades inte av britterna.⁷⁹⁵ Samtidigt pressades Assi av de nordiska tillverkarna. Dessa

⁷⁹⁰ Ibid.

⁷⁹¹ Ibid; Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, notes on meeting held at the Post House Hotel, Friday 15th April 1977.

⁷⁹² Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, notes on meeting held in Manchester 27th May 1977, daterat den 1 juni 1977.

⁷⁹³ *Veckans Affärer* (1977), den 13 oktober, s. 71–73.

⁷⁹⁴ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, brev till Olle Linnell på Södra från Kurt Faxander på Assi, daterat den 21 januari 1977.

⁷⁹⁵ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, anteckningar från möte i England den 24 februari 1977.

kunde i och för sig godta viss särbehandling av Assi, men de var samtidigt oerhört måna om att det i så fall skulle ske i samförstånd med de brittiska tillverkarna.⁷⁹⁶

Vid sidan om Storbritannien utgjorde Danmark den största avnämaren för den svenska spånskiveexporten. På den marknaden hade de sydsvenska fabrikerna en klar geografisk fördel gentemot övriga svenska tillverkare. Samtidigt förekom försäljning till Danmark från såväl värmländska som norrländska fabriker. Därför är det fullt förståeligt att Assi ville in på den danska marknaden, vilket gjordes genom generösa "introduktionspriser" till danska kunder.⁷⁹⁷

De danska spånskiveproducenterna var dock väldigt kritiska till Assis agerande. Även danska myndigheter såg allvarligt på situationen. Bland annat gjorde den danska ambassaden i Stockholm en undersökning av den svenska spånskivebranschen. Danskarna riktade också mycket stark kritik till den svenska staten, dels för deras agerande som ägare till Assi, dels på grund av de omfattande statsstöden till den svenska spånskivesektorn.⁷⁹⁸

På initiativ av Danmark behandlades det svenska industristödet därför av EG-kommissionen i december 1977. Kommissionen konstaterade att "gemenskapen med stigande oro noterat att statliga subventioner till viss svensk industri medfört påtagliga svårigheter för EG-industrin, vilket också hade återverkningar på arbetsmarknadssituationen inom berörda sektorer".⁷⁹⁹ Kommissionen menade att den svenska spånskiveproduktion i realiteten var fråga om förlustproduktion som upprätthölls med hjälp av statliga subventioner. Från svensk sida påtalades att merparten av de offentliga stöden getts i form av lån och att allt skett inom ramen för Sveriges internationella förpliktelser.

Nya dumpningsanklagelser

På grund av den svaga försäljningen valde Assi att bryta den brittiska överenskommelsen och sänka sina priser på den brittiska marknaden under andra halvåret 1977.⁸⁰⁰ I augusti 1977 genomförde Sverige också en tredje devalvering på mindre än ett år. Därmed hade kronans värde sänkts med 20 procent. Skillnaden mot övriga valutor blev cirka 15 procent och ännu större mot det högt värderade pundet.⁸⁰¹

Efter Assis agerande valde även flera brittiska och nordiska tillverkare att bryta tidigare prisöverenskommelser. Samtidigt hade de svenska företagen en tydlig fördel

⁷⁹⁶ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, anteckningar från sammanträde mellan skandinaviska spånskiveproducenter den 14 februari 1977.

⁷⁹⁷ *Træ og industri* (1978), nr 2, s. 9–10.

⁷⁹⁸ Ibid.

⁷⁹⁹ Utrikes- och handelsdepartementet, *Sverige-EG 1977* (Stockholm, 1978), s. 20.

⁸⁰⁰ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 20 mars 1978, § 8.

⁸⁰¹ Lybeck, Johan, A, "Varning för variabla växelkurser!" i *Ekonomisk debatt* (1982), nr 2, s. 92–97; Lybeck, Johan, A, "Devalveringar – ett inslag i de nordiska ländernas stabiliseringspolitik" i *Ekonomisk debatt* (1985), nr 4, s. 253–255.

av den svaga kronkursen.⁸⁰² Priserna sänktes också på övriga exportmarknader, vilket resulterade i att den svenska spånskiveindustrin återigen anklagades för prisdumpning.

På initiativ av spånskivefabrikanter i Storbritannien, Danmark, Västtyskland och Irland gjordes en framställning till EG-kommissionen om att närmare granska den svenska och den spanska spånskiveexporten till EG. I januari 1978 beslutade kommissionen också att EG:s antidumpningssektion skulle genomföra en undersökning.⁸⁰³

Under överinseende av antidumpningssektionen genomfördes informella konsultationer mellan brittiska, danska och svenska spånskivefabrikanter. Vid dessa påtog sig svenskarna att respektera överenskomna minimipriser och att säga upp de leveransavtal som ingåtts till priser som understeg dessa nivåer.⁸⁰⁴ Den svenska förhandlingsdelegationen godtog motvilligt förslaget, då man befarade att Danmark och Storbritannien annars skulle införa sanktioner såsom importavgifter gentemot de svenska spånskivorna.⁸⁰⁵ Därmed kunde EG-kommissionen i mars 1978 avsluta ärendet utan vidare åtgärder.⁸⁰⁶

Från brittiskt håll restes även stark kritik mot belgisk lågprisimport. Denna var dock svår att stoppa eftersom Belgien var med i EG. Även den finska importen vållade viss oro, trots att de finska fabrikanterna lovat att respektera de brittiska minimipriserna.⁸⁰⁷

Gemensam bindande prissättning 1979

Under 1960- och 1970-talen involverade det svenska prissamarbetet på spånskiveområdet i det närmaste hela branschen. Trots detta rådde stor frustration bland tillverkarna som menade att överenskommelserna inte efterlevdes i tillräckligt hög grad. Prislistorna sattes regelbundet ur spel på grund omfattande rabattgivning från vissa leverantörer.⁸⁰⁸

Enligt flera aktörer rådde regelrätt priskrig 1978. Detta ledde fram till en helt ny överenskommelse för 1979. Till skillnad från de tidigare avtalen var den nya prislistan bindande och inte frivillig. I november 1978 nåddes NO av uppgiften om det nya

⁸⁰² Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 10 oktober 1977, § 8 & protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 30 november 1977, § 8.

⁸⁰³ Utrikes- och handelsdepartementet (1978), s. 20–21; *Træ og industri* (1978), nr 2, s. 9–10.

⁸⁰⁴ Ibid.

⁸⁰⁵ RA NO-H, F1:61, H 469, skrivelse från Spånskiveföreningen till EG-kommissionen, daterad den 20 februari 1978; RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 13a, minnesanteckningar från besök av direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 2 februari 1979.

⁸⁰⁶ *Official Journal of the European Communities: series C* (1978), 29 mars, s. 5.

⁸⁰⁷ Hansard, Common Sitting, 24 juli 1974, vol 954, s. 1127–1130. Källa: hansard.millbanksystems.com/commons/1978/jul/24/chipboard (hämtat 2018-06-16).

⁸⁰⁸ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 19 mars 1979, § 8; RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 4a, minnesanteckningar från möte med NO och direktör Kurt Faxander ASSI, daterade den 6 december 1978.

svenska prissamarbetet.⁸⁰⁹ Samma månad klargjorde SPK att de inte hade något att invända mot priserna, då de ansåg att dessa överensstämde med branschens kostnadsökningar.⁸¹⁰

NO ville dock att Spånskiveföreningen skulle redovisa överenskommelsen och uttala sig om aktuella och väntade konkurrensförhållanden. Spånskiveföreningen svarade att den inte engagerade sig "i frågor som rör olika förhållanden på spånskivemarknaden" och att den således inte hade något att göra med de uppgifter om prissamarbete mellan företagen som NO refererade till.⁸¹¹

Överenskommelsen, som var muntlig, hade i stället ingåtts direkt mellan landets samtliga tillverkare. Denna kom också att redovisas som avtal 3530 i det svenska kartellregistret i maj 1979.⁸¹² Samma månad anmälde samtliga svenska tillverkare, var för sig, att de avsåg att höja sina priser med ytterligare 13 procent från den 1 juli 1979. Som skäl angavs ökade kostnader för lim och energi. SPK ansåg dock att kostnadsökningarna endast motsvarade halva denna nivå. Samtidigt var SPK medvetna om att alla de större företagen visade negativa rörelseresultat.⁸¹³

Genom 1979 års prishöjning stoppades föregående års priskrig, vilket bidrog till bättre kostnadstäckning för fabrikanterna.⁸¹⁴ Konsumenterna som drabbades av kraftigt höjda priser blev dock upprörda. Detta gällde speciellt vissa köpare inom möbelindustrin som tidigare haft väldigt förmånliga villkor när det gällde skärningstjänster. Dessa kunde därför drabbas av prishöjningar på 20–30 procent.⁸¹⁵

En möbeltillverkare i Tibro kontaktade NO efter att denna fått praktiskt taget likalydande skriftliga offerter från landets tre största leverantörer. Företaget hävdade dessutom att Assi sålde skivor till Västtyskland till 40 procent lägre pris än det svenska. Eftersom det förekom en betydande möbelexport från just Västtyskland till Sverige utgjorde detta en stor konkurrensnackdel för svensk möbelindustri.⁸¹⁶ Även

⁸⁰⁹ RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 1, skrivelse från NO till Spånskiveföreningen, daterad den 21 november 1978.

⁸¹⁰ RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 3, minnesanteckningar från samtal mellan NO och SPK, daterade den 28 november 1978.

⁸¹¹ RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 2, skrivelse från Spånskiveföreningen till NO, daterad den 27 november 1978.

⁸¹² RA NO, F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 22a, kartellavtal nr 3530.

⁸¹³ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 16, minnesanteckningar från samtal med direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 23 april 1979 & aktbilaga 18a, minnesanteckningar från sammanträde med NO och SPK, daterade 13 juni 1979; Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 6 juni 1979, § 8.

⁸¹⁴ Hylte Bruks arkiv, A11:4, protokoll för vid företagsnämnden vid Ry AB i Oskarström den 19 mars 1979, § 8.

⁸¹⁵ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 8, minnesanteckningar från samtal med direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 18 och 24 januari 1979.

⁸¹⁶ RA NO F1:688, dnr 42/79, aktbilaga 1a, skrivelse till NO från Ulferts Fabriker AB i Tibro samt aktbilaga 2, minnesanteckningar från NO:s telefonsamtal med Göran Went, Ulferts Fabriker AB, daterade den 29 januari 1979.

byggföretag som köpte av återförsäljare påtalade att de råkat ut för kraftiga prishöjningar och prislikhet vid offertgivning.⁸¹⁷

Inhemsk kvotering med sanktionsbestämmelser

Samtidigt som branschens företrädare ingick överenskommelsen om den nya bindande prislistan gjordes även en överenskommelse om kvotering av leveranserna på den svenska marknaden. Syftet med denna var att fabrikanterna skulle bibehålla sina marknadsandelar "eftersom försök att vinna kunder av varandra bara leder till ökade förluster i branschen".⁸¹⁸ Däremot fanns inga överenskommelser om kundrespekterande, produktionsbegränsningar eller geografisk uppdelning av marknaden.

Den nya kvoteringsöverenskommelsen registrerades som avtal 3531 i kartellregistret i maj 1979. NO:s arkivmaterial visar dock att det fanns en liknande överenskommelse för 1978 som aldrig registrerades.⁸¹⁹ Som tidigare nämnts hade Spånskiveföreningen meddelat NO att leveranskvoteringen skulle upphöra vid årsskiftet 1968/1969. Troligtvis förekom det ej heller någon kvotering mellan 1969 och 1977.

Enligt det nya avtalet skulle alla leveranser avrapporteras till Spånskiveföreningen. Avtalet innebar även att respektive företag förband sig att betala 200 kronor per kubikmeter för de kvantiteter som levererades på den svenska marknaden utöver angivna kvoter. Rätten till ersättning tillföll de företag som inte levererat hela sin inlandskvot, men som ändå levererat spånskivor på export. Transaktionerna skulle ske enligt direktiv av Spånskiveföreningens vd.⁸²⁰

Samtliga svenska företag utom Såbi Borgskivan deltog i kvoteringsöverenskommelsen. Assi som var nytilkommen och hade en tydligare exportinriktning än flertalet övriga aktörer hade ej heller rätt till någon ersättning. Noterbart är också att en av producenterna undertecknade avtalet med reservation:

Edsbyn-Johannedal AB har funnit att här föreliggande avtal med hänsyn till nu gällande konkurrensbegränsningslagstiftning och förväntade framtida ändringar av denna, ej bör vara sanktionerat annat än moraliskt och friskriver sig därför från skyldighet att erlagga i § 1 av detta avtal stadgad ersättning och avstår från rätt till ersättning enligt § 2.⁸²¹

I efterföljande korrespondens med NO motiverade Edsbyn-Johannedal sitt agerande med att företaget gjort bedömningen att avtalet "möjligen kunna påstås innefatta en

⁸¹⁷ RA NO F1:692, dnr 70/79, aktbilaga 9, föredragningspromemoria från NO, daterad den 3 juli 1979, s. 5.

⁸¹⁸ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 8, minnesanteckningar från samtal med direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 18 och den 24 januari 1979.

⁸¹⁹ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 13a, minnesanteckningar från besök av direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 2 februari 1979.

⁸²⁰ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 22b, kartellavtal nr 3531.

⁸²¹ Ibid, s 4.

otillåten konkurrensbegränsning".⁸²² Vidare var man noga med att påtala att prisöverenskommelsen saknade sanktionsåtgärder och att den därför inte kunde betraktas som bindande, utan endast som vägledande.⁸²³

Förslag på gemensamt bolag

Strax före att Assi startade sin fabrik i Laxå skickade Assis försäljningschef Gunnar Englund ett brev till Södras vd Lennart Schotte. I brevet refererade Englund till sina erfarenheter från fiberskivebranschen och herrarnas tidigare diskussioner om branschsamarbeten.⁸²⁴ Trots att skrivelsen inte kan betraktas som en officiell förfrågan är det tydligt att Englund gärna skulle sett ett fördjupat spånskivesamarbete:

En gemensam försäljning är också svår att genomföra om man strävar efter 100 % anslutning. Däremot kan man tänka sig att ett antal fabriker med en marknadsandel av minst 40 % skulle kunna sammansluta sig i ett marknadsföringsbolag eller integrering i någon form [...] På exportmarknaden är det givetvis lättare att diskutera priser, å andra sidan kan man säkert även här vinna mycket på ett försäljningsbolag, omfattande helst en majoritet av de svenska fabrikanterna.⁸²⁵

Vid den aktuella tidpunkten var Södra inte intresserade av något gemensamt marknadsförings- eller försäljningsbolag:

Genom sådana tror jag att identiteten hos företagen inte kommer till tals och det stämmer inte med den moderna marknadsutvecklingen där ofta kontakten mellan leverantör/slутkund är angelägen.⁸²⁶

Södra kom dock att göra en helomvändning i frågan. Detta ska i första hand förklaras av förändrade förutsättningar. Vårvintern 1976 rådde fortfarande en utpräglad framtidsoptimism. Projekteringen för Södras planerade utbyggnad i Åryd pågick och flertalet branschkännare förutspådde en fortsatt expansion. Under de följande två åren steg överkapaciteten såväl inom landet som i hela Europa. Som följd av detta hårdnade konkurrensen betydligt och samtidigt steg den svenska industrins kostnadsläge relativt omvärlden.

Sommaren 1978 genomfördes därför en omfattande utredning om samgående. I denna konstaterades att förlusterna i den svenska spånskiveindustrin uppgick till 50–100 kronor per kubikmeter producerad spånskiva. Syftet med sammanslagningen skulle därför vara att nå lönsamhet och därmed överlevnad för branschen.⁸²⁷

⁸²² RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 23, skrivelse från Edsbyn-Johannedahl AB till NO, daterad den 20 augusti 1979, s. 2.

⁸²³ Ibid, s. 1.

⁸²⁴ De hade fört en kort diskussion i ärendet vid ett möte med Svenska Cellulosaföreningen i Stockholm den 25 november 1975. Källa: Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, brev från Assis försäljningsdirektör Gunnar Englund till Södras vd Lennart Schotte, daterat den 28 januari 1976.

⁸²⁵ Ibid.

⁸²⁶ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, brev från Södras vd Lennart Schotte till Assis försäljningsdirektör Gunnar Englund, daterat den 8 mars 1976.

⁸²⁷ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, Södra Skogsägarnas promemoria "Den svenska spånskiveindustrin – samgåenden?", daterad den 11 augusti 1978.

Utredningen lyfte fram fyra huvudsakliga fördelar med ett samgående. För det första förväntades ett gemensamt bolag kunna bidra till prishöjningar på den svenska marknaden. Det ska dock noteras att de svenska priserna redan täckte produktionskostnaderna ganska väl och att alltför stora prishöjningar väntades stimulera en ökad import. Trots detta räknade utredarna med en 10-procentig höjning, vilket skulle bidra med en resultatpåverkan motsvarande 30 kronor per kubikmeter.

För det andra skulle samordnad försäljning och transportoptimering leda till besparingar. För det tredje menade utredarna att en specialisering av respektive fabriks produktion skulle minska omställnings- och lagerkostnaderna. För det fjärde bedömdes en kontrollerad nedläggning, av de minst lönsamma enheterna, kunna bidra till resultatmässiga förbättringar på sikt.

Trots betydande resultatförbättringar menade utredarna att ett gemensamt bolag skulle gå med cirka 200 miljoner kronor i förlust de tre första åren. Därmed var det av högsta vikt att bolaget fick hög soliditet och någon form av kreditgaranti. Undersökningen fastslog också att den svenska spånskiveindustrin i huvudsak skulle betjäna den svenska marknaden, då exportförsäljningen inte ens på längre sikt väntades ge full kostnadstäckning.

Utredningen, som genomfördes av Södra, presenterades vid ett branschmöte i Stockholm den 14 september 1978.⁸²⁸ Från Södras sida förordade man bildandet av en rikskoncern omfattande samtliga fabriker utom Sarek Board, Karlstadplattan och Såbi Borgskivan. Konstellationen skulle svara för 87 procent av Sveriges totala spånskivekapacitet.

För att hantera den kalkylerade förlusten ansågs statligt branschstöd på minst 100 miljoner och banklån om 150 miljoner kronor som en nödvändighet. Att staten skulle stötta verksamheten sågs som helt rimligt, dels eftersom staten ägde Laxåfabriken, dels eftersom andra fabriker kommit till stånd genom statens medverkan.

Samtidigt fanns en betydande oro för att en "monopolbildning" med statligt delägarskap och statligt branschstöd skulle kunna medföra protektionistiska åtgärder gentemot Sverige, inte minst med tanke på att samtliga importländer hade egen inhemsk industri att skydda.

Södras förslag om samgående fick ett svalt mottagande av övriga branschen. Detta är fullt förståeligt med tanke på den turbulens som rådde. Exempelvis gick Orsa Plattfabrik, Norra Ny Industrier, Karlstadplattan och Broby Industrier antingen i konkurs eller ställde in sina betalningar under 1978. Södras vd Olle Linnell menade dock att ett gemensamt ägt paraplybolag skulle kunna köpa upp spånskivefabriker som gått i konkurs:

Vi vill inte att nya intressenter skall komma in i branschen och ta över konkursbon till ett billigt pris och därmed få mycket lägre kapitalkostnader än branschen i övrigt.⁸²⁹

⁸²⁸ Södra Skogsägarnas arkiv, F2B:13, Södra Skogsägarnas konfidentiella promemoria "Svensk spånskiveindustri", daterad den 21 augusti 1978.

⁸²⁹ *Svenska Dagbladet* (1979), den 17 januari.

Linnell, som även var ordförande i Spånskiveföreningen, framhöll också att ett gemensamt bolag skulle kunna förhandla med staten på branschnivå. Flertalet av branschens företrädare såg de statliga stöden till enskilda företag som ett stort problem och i stället efterfrågade man ett mer rättvist allmänt branschstöd.⁸³⁰

Södras förslag hade dock inte tillräckligt stöd för att lämna idéstadiet. Exempelvis var Papyrus helt emot. Papyrus ville i stället överta konkursboet av Skåneskogs Broby Industrier. Skälet till detta var dock den besvärliga virkessituationen i Sydsverige. Papyrus var just i färd med att utöka sin tidningspappersproduktion i Hyltebruk och ville därför säkra råvarutillgången genom att överta delar av Skåneskogs virkesfångst.

Som redan nämnts lyckades dock Södra två år senare att komma överens med Assi om en sammanslagning av företagens spånskiverörelser. Det nya bolaget fick namnet Swedspan och inkluderade även Weyrocs fabrik i engelska Hexham. Den senare anläggningen ägdes av sedan en tid tillbaka av Swedish Match. Vid överlåtelsen värderades Södras fabriker i Hultsfred och Åryd till 80 miljoner kronor, Assis fabrik i Laxå till 110 miljoner kronor och fabriken i Hexham till 24 miljoner kronor.⁸³¹

Internationella avtal om prisrespekt

I tidigare avsnitt har redogjorts för de prisöverenskommelser som den nordiska spånskiveindustrin gjorde med de brittiska tillverkarna i början av 1970-talet samt hur de svenska tillverkarna, efter påtryckning av EG-kommissionen, motvilligt accepterade danska och brittiska minimipriser vårvintern 1978.

Hösten 1978 fördes även samtal mellan finska, norska och svenska tillverkare. I Norge hade man haft stora lönsamhetsproblem och långvarigt prisstopp på spånskivor. Prisstoppet hävdades med villkoret att industrin inte skulle begära statsstöd framgent. Med statens goda minne bildades samtidig en ny norsk priskartell.⁸³²

I januari 1979 lämnade de svenska tillverkarna en skriftlig försäkran om att respektera de minimipriser som de norska tillverkarna beslutade om. I denna förutsattes dessutom att prisrespekten skulle vara ömsesidig och att norrmännen skulle ingå motsvarande överenskommelse med finländarna.⁸³³ Svenskarna framförde även likalydande begäran till de finska tillverkarna.

⁸³⁰ Ibid.

⁸³¹ Södra Skogsägarnas arkiv, F5:2, avsiktsförklaring tecknad mellan Statens Skogsindustrier, Södra Skogsägarna AB och Swedish Match AB, daterad den 9 april 1981 & konsortieavtal mellan Statens Skogsindustrier, Södra Skogsägarna AB och Swedish Match AB, daterat den 27 augusti 1982.

⁸³² RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 13a, minnesanteckningar från besök av direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 2 februari 1979.

⁸³³ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 13d, skrivelse från Sponplateindustriens Forening till NO, daterat den 10 januari 1979.

Från svensk sida fanns en påtaglig oro att de finska fabrikanterna skulle dra "hela nyttan av att prisnivån i Sverige blivit gynnsammare genom att de svenska fabrikanterna lyckats ena sig".⁸³⁴ Under våren konstaterades att de internationella överenskommelserna överlag fungerat som tänkt, trots att mindre kvantiteter finska skivor sålts till alltför låga priser i Sverige.⁸³⁵

Den skriftliga överenskommelsen med Norge och den muntliga med Finland registrerades som avtal 3532 i det svenska kartellregistret i maj 1979.⁸³⁶ Överenskommelsen med EG-kommissionen dokumenterades däremot inte i kartellregistret.

Stark NO-kritik

Det är förståeligt att företagen med olika medel i en kritisk situation vill värna om sin fortsatta existens och de anställdas sysselsättning. Det kan dock starkt ifrågasättas om man genom långtgående konkurrensbegränsningar skall låta de svenska konsumenterna bekosta överkapacitet och förluster på exportförsäljningen ...⁸³⁷

Citatet ovan är hämtat ur NO:s föredragningspromemoria från sommaren 1979. NO menade att branschsamarbetena hade skadlig verkan på både prisbildning och effektivitet och förordade därför en framställning om förhandling i Marknadsdomstolen (MD) för att undanröja skadlig verkan.

NO såg en stor risk för att priserna anpassades efter de sämst rustade företagens förutsättningar. Därmed skulle inte överlägsenheten hos de mest rationella företagen komma till uttryck i prissättningen. Förutom en uppåtriktad prispress befarade NO även att företagsstrukturen inte skulle anpassas till vad som var rationellt och effektivt. NO var ytterst tveksamma till att företagen skulle kunna påvisa påtagliga fördelar som uppvägde de skadliga verkningarna av pris- och kvoteringsarbetet.

Enligt NO tog prissamverkan bort priskonkurrensen medan kvoteringen tog bort företagens incitament till att vinna kunder och till att öka sin avsättning med andra medel såsom produktutveckling, leveransberedskap och andra former av service. Vidare menade NO att prissamarbetet gav skydd för ineffektiva företag, vilket ledde till en påtaglig risk för att en orationell företagsstruktur skulle bevaras. Dessutom försämrades den svenska möbelindustrins konkurrenskraft av att prisnivån på spånskivor hölls uppe.

I branschens svar till NO framhölls att användningen av spånskivor ökade och att utbyggnadstakten av den svenska spånskiveindustrin varit extremt hög. Exempelvis hade två tredjedelar av Sveriges kapacitet tillkommit efter 1970. Under denna period

⁸³⁴ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktilaga 13a, minnesanteckningar från besök av direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 2 februari 1979.

⁸³⁵ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktilaga 16, minnesanteckningar från samtal med direktör Kurt Faxander Assi, daterade den 23 april 1979.

⁸³⁶ RA Kartellregistret, D7:259, avtal 3532, redogörelse för överenskommelser.

⁸³⁷ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktilaga 19, NO:s föredragningspromemoria, daterad den 3 juli 1979, s. 8.

hade även industrin utvecklats från en utpräglad hemmamarknadsindustri till en betydande exportindustri. Vidare påstods att den ökade exporten hade medfört att kapacitetsutnyttjandet ökat till cirka 80 procent.⁸³⁸

Branschens företrädare påpekade också att kraftigt ökade produktionskostnader i kombination med överkapacitet hade lett till ruinerande prisnivåer under andra halvan av 1970-talet. Trots att den nya prisöverenskommelsen innebar en nivåhöjning hävdades att de mest moderna fabrikerna inte fick full kostnadstäckning ens vid fullt kapacitetsutnyttjande och en normal exportandel. Industrin menade därför att prisöverenskommelsen inte medförde en prissättning som översteg vad som var kostnadsmässigt motiverat vid rationell produktion.

Vidare poängterades att den svenska prisnivån inte låg avsevärt högre än nivån på exportmarknaderna. Industrins företrädare erkände dock att exporten i regel gav ett lägre försäljningspris fritt fabrik. Trots det ville de inte kategorisera exporten som olönsam och därför menade branschföreträdarna att det var fel att hävda att de svenska konsumenterna bekostade förlusterna från exportförsäljningen. Eftersom prisöverenskommelsen endast gav lönsamhet vid högt kapacitetsutnyttjande hos rationella enheter ansågs denna ej heller ha någon negativ inverkan på industrins effektiviserings- och rationaliseringsarbete.

Branschens företrädare menade också att det vore djupt olyckligt att anpassa kapaciteten efter rådande efterfrågan. För det första fanns stor risk att de mest moderna och kostnadseffektiva anläggningarna skulle slås ut, eftersom dessa hade större kapitalkostnader. Sådana konkurser hade tidigare bara resulterat i förändrad kapitalstruktur och inte i minskad produktionskapacitet. Detta eftersom konkursbona köpts upp av nya ägare. För det andra påtalades att en utslagning av äldre anläggningar skulle leda till minskad sysselsättning i redan hårt drabbade landsortskommuner.

Även om en temporär kvoteringsöverenskommelse skulle bidra till att nuvarande företagsstruktur under en övergångsperiod, tills balans mellan efterfrågan och produktionskapacitet återställs, konserveras är detta således under föreliggande omständigheter önskvärt såväl av sysselsättnings- och lokaliseringsspolitiska som av samhällsekonomiska skäl.⁸³⁹

Från branschens sida var man övertygad om att marknaden på sikt skulle kunna absorbera hela det utbud som den svenska spånskivesektorn kunde erbjuda. Därför såg man ej heller några problem med att företagsstrukturen cementerades tillfälligt.

Förhandlingsspel mellan industrin och konkurrensmyndigheterna

På industrins initiativ träffades branschföreträdare och NO i september 1979.⁸⁴⁰ Fabrikerna meddelade då att de hade för avsikt att teckna nya överenskommelser om pris- och kvoteringssamarbete för 1980. Samarbetet skulle dock inte bli långvarigt då

⁸³⁸ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 24c, skrivelse från advokatfirman Örjan Grundén till NO, daterad den 3 september 1979.

⁸³⁹ Ibid, s. 6.

⁸⁴⁰ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 25, minnesanteckningar från sammanträde med NO och företrädare för spånskiveindustrin, daterade den 6 september 1979.

man räknade med att marknadssituationen skulle stabiliseras och i annat fall skulle branschen ändå tvingas till strukturella åtgärder.

Samtidigt var industrins företrädare oroliga för att de senast utbyggda, och därmed de mest effektiva, anläggningarna skulle slås ut. England sågs alltså som den mest intressanta exportmarknaden. Av Assis produktion gick redan 30–35 procent på export just till Storbritannien. Från industrins sida hade man också stora förhoppningar på att det skulle utvecklas nya användningsområden för spånskivor.

På mötet klargjorde NO att de menade att samarbetet var mycket långtgående och att en uppmjukning var önskvärd. Vidare upprepade NO ståndpunkten att ett samarbete av bindande karaktär borde prövas av MD. Parterna enades om att träffas en månad senare för då närmare diskutera olika möjligheter för att mjuka upp samverkansavtalen.

Från industrins sida kunde man tänka sig att övergå till cirkapriser utan inbördes kontroll. Förutom en omedelbar övergång till cirkapriser önskade NO att sanktionerna i kvoteringsystemet skulle tas bort från den 1 januari 1980, att industrin skulle sluta lämna prisinformation och kräva prisrespekt från fabrikanter i Norge och Finland samt att företagen senast den 1 april 1980 skulle återkomma med en avvecklingsplan för samarbetet.⁸⁴¹

Efter överläggningar godtog fabrikanterna NO:s önskemål med undantag av kravet på slopade sanktionsåtgärder.⁸⁴² Däremot kunde man tänka sig att diskutera en sänkning från 200 till 100 kronor per kubikmeter. Industrin menade att sanktionsbestämmelserna behövdes hela 1980, men att marknaden då skulle vara i balans. Från industrins sida var man också noggrann med att påpeka att politikerna måste låta den fria konkurrensen fungera. Exempelvis oroades man för att konkursmässiga företag skulle få statsunderstöd. Dessa åsikter framfördes även till industridepartementet.

Från NO:s sida menade man att en övergång till cirkapriser skulle bli "illusorisk" utifall att sanktionsbestämmelserna ej slopades.⁸⁴³ NO accepterade dock en halvering av sanktionsavgiften från den 1 januari 1980, under förutsättning att dessa slopades helt ett halvår senare. Fabrikantgruppen vägrade dock att binda sig vid en avveckling före 1980 års utgång.⁸⁴⁴

Anmälan till Marknadsdomstolen

Eftersom fabrikanterna inte självmant lovade att de skulle avveckla sina kartellavtal valde NO att göra en formell hemställan om förhandling till MD i januari 1980.⁸⁴⁵ Som motparter angavs 13 av 14 svenska spånskiveproducenter. Såbi Borgskivan som stod

⁸⁴¹ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 27, minnesanteckningar från sammanträde med NO och företrädare för spånskiveindustrin, daterade den 9 oktober 1979.

⁸⁴² RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 28a, minnesanteckningar från sammanträde med NO och företrädare för spånskiveindustrin, daterade den 12 november 1979.

⁸⁴³ Ibid, s. 2.

⁸⁴⁴ RA NO F1:674, dnr 343/78, aktbilaga 29, minnesanteckningar från NO:s telefonsamtal med direktör Olle Linnell, Södra Skogsägarna, daterade den 21 november 1979.

⁸⁴⁵ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 1, NO:s anmälan till MD, daterad den 17 januari 1980.

utanför samarbetet berördes inte av anmälningen. I sin skrivelse kritiserade NO såväl prissamarbetet som kvoteringsamarbetet. Vidare påpekade NO att det rådde stora olikheter i företagens kostnadsstruktur, men att dessa variationer inte återspeglades i priserna.

NO var också kritiska till att konsumenterna fick bekosta överkapacitet och exportförluster. Vidare hänvisades till en strukturutredning av professor Sten Nilsson på Skogshögskolan. Denne förordade att industrin i stort sett skulle anpassa sig till hemmamarknadens behov och att den svenska spånskivekapaciteten skulle reduceras med cirka 50 procent.⁸⁴⁶ NO påtalade även att köpare av spånskivor framfört kritik mot höga priser och att prisnivån försämrade den svenska möbelindustrins konkurrenskraft.

Från NO:s sida uttrycktes dock förståelse för sysselsättningsproblematiken. Vid tidpunkten arbetade 1 800 personer inom den svenska spånskiveindustrin. Dessutom stod branschen för mellan 10 och 29 procent av industrisysselsättningen i Orsa, Jokkmokk, Storuman och Torsby. Samtidigt påpekade NO att de hade en restriktiv syn på statligt stöd.

Sammanfattningsvis menade NO att kartellavtalen medförde sådan skadlig verkan, på såväl prisbildning som på effektivitet, att samarbetet stred mot konkurrensbegränsningslagen. Samarbetet försämrade dessutom Sveriges förutsättningar på den internationella marknaden.

Edsbyn-Johannedal som tidigare reserverat sig mot kvoteringsavtalet, då de befarade att det kunde strida mot gällande konkurrenslagstiftning, påtalade omgående detta.⁸⁴⁷ Vidare framhöll bolaget att prissamarbetet inte var rättsligt bindande eftersom inga sanktioner utfärdats. Edsbyn-Johannedal var ej heller involverade i de överenskommelser som gällde 1980, då man utträtt ur Spånskiveföreningen i augusti 1979. Därmed återkallade också NO sin talan avseende Edsbyn-Johannedal.⁸⁴⁸

Industrin går NO till mötes

Företagargruppen framhöll att kvotering av hemmamarknaden medförde ökad exportförsäljning, vilket förhindrade obalans mellan utbud och efterfrågan på den svenska marknaden.

Kvoteringen ger därmed branschen en överlevnadsmöjlighet under en temporär marknadsrubbnings.⁸⁴⁹

Från industrins sida var man i och för sig medvetna om att kvoteringsavtalen kunde leda till en tillfällig konservering av företagsstrukturen. Detta ansågs dock vara lång-

⁸⁴⁶ RA NO F1:733, dnr 21/80, Nilsson, Sten, Svensk Skogsindustri i omdaning: en strukturstudie med världsbankens analysmodell, daterad januari 1980.

⁸⁴⁷ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 9b, skrivelse från Edsbyn-Johannedal AB till MD, daterad den 21 februari 1980.

⁸⁴⁸ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 16, skrivelse från NO till MD, daterad den 30 april 1980.

⁸⁴⁹ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 11b, skrivelse från advokat Örjan Grundén till MD, daterad den 6 mars 1980, s. 8.

siktigt önskvärt, av såväl sysselsättnings- och lokaliseringspolitiska skäl som av samhällsekonomiska skäl. Industriföreträdarna hävdade också att den tillfälliga kvoteringen inte medförde "ur allmän synpunkt skadliga verkningar på prisbildning och effektivitet inom spånskiveindustrin."⁸⁵⁰

Att enstaka kunder hade kunnat tillgodogöra sig kortsiktiga prisfördelar vid fri konkurrens ansågs inte heller vara ett vägande skäl ur konkurrenssynpunkt. Däremot medgav industrin att en långsiktig låsning av företagets utbud på den svenska marknaden skulle få negativa effekter. I det sammanhanget påtalade NO att samarbetet åtminstone var inne på sitt tredje år:

Det är föga troligt att företagen i en väntad sämre konjunktur finner det mera lämpligt att upphöra med samarbetet än hittills. Det är därför troligt att samarbetet kommer att upprätthållas ännu i flera år och alltså bli långsiktigt om inte konkurrensmyndigheterna nu vidtar åtgärder.⁸⁵¹

I oktober 1980 meddelade företagen att de skulle gå NO till mötes och upphöra med kvoteringen från och med årsskiftet. Som skäl angavs just att en låsning av kvoter skulle kunna ge negativa effekter. Upphörandet av kvotering ansågs öppna upp för en förskjutning av företagets marknadsandelar och en ökad rörlighet i prissättningen. Samtidigt påtalades att det fortfarande rådde obalans på marknaden och att företagargruppen därför ansåg det berättigat att utarbeta gemensamma cirkapriser.⁸⁵²

Två månader senare träffades återigen NO och företrädare från spånskiveindustrin. De senare framhöll då att cirkapriserna inte ledde till likformiga priser vare sig på hemmamarknaden eller i utlandet, detta då prislistepriset i praktiken ändå inte kunde tas ut. NO vidhöll att ärendet inte kunde avskrivas förrän prissamarbetet modifierats och en slutpunkt för detta faststälts.⁸⁵³

I februari 1981 meddelade fabrikanterna slutligen att de skulle upphöra med att utarbeta gemensamma cirkapriser vid utgången av 1981. Därmed skulle alla de konkurrenshämmande samarbeten som NO åberopat upphöra vid årsskiftet 1981/1982. Detta besked medförde att NO återkallade ärendet från MD i mars 1981.⁸⁵⁴

Nya samråd – trots löften om motsatsen

Slopandet av prissamarbetet innebar ingalunda en övergång till fri prissättning. Enligt prisregleringslagen var spånskivetillverkarna alltjämt skyldiga att föranmäla eventuella prishöjningar till SPK. Sedan flera år tillbaka hade en rutin skapats där några av de större företagen i branschen sammanträffade med SPK inför dylika höjningar. Vid dessa möten överenskomms om nya nivåer som SPK sedan lät bli gällande

⁸⁵⁰ Ibid, s. 10.

⁸⁵¹ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 16, skrivelse från NO till MD, daterad den 30 april 1980, s. 1–2.

⁸⁵² RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 23, skrivelse från advokat Örjan Grundén till NO, daterad den 21 oktober 1980.

⁸⁵³ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 25a, minnesanteckningar från sammanträde med NO och företrädare för spånskiveindustrin, daterade den 18 december 1980.

⁸⁵⁴ RA NO F1:733, dnr 21/80, aktbilaga 27, skrivelse från NO till MD, daterad den 3 mars 1981.

för hela branschen.⁸⁵⁵ Detta visar att det finns starka samband mellan prisreglering och konkurrensövervakning, något som också borde undersökas närmare i kommande forskning.

Med SPK:s gillande höjdes därför de svenska listpriserna för spånskivor med 7,5 procent den 1 februari 1982. Det pressade marknadsläget medförde dock att höjningen inte slog igenom fullt ut, då kundrabatter i stället infördes eller ökades. Några månader senare inkom flera tillverkare med föranmälningar på prishöjningar på 11–12 procent från den 1 juli.

Vid ett möte mellan SPK och Swedspan framkom också att de senare var informerade om innehållet i Edsbyn-Johannedals och Byggelits anmälningar.⁸⁵⁶ SPK ställde sig också undrande till varför företagen inte kunde sänka sina rabatter i stället för att höja priserna. Swedspan menade att det inte var möjligt då Edsbyn-Johannedal var bundna vid långa kontrakt. Enligt NO påvisade detta hänsynstagande ett djupare samarbete. Nämda tre företag angav alla ökade råvarukostnader som skäl för sina prishöjningar. Samtidigt medgav Swedspan att de inte haft någon kostnadsökning för råvara i södra Sverige sedan den senaste höjningen.

Den 23 juni 1982 beslutade regeringen att anmälningsskyldigheten till SPK skulle slopas och därför behövde SPK aldrig godkänna höjningarna som verkställdes den 1 juli samma år. I ett pressmeddelande informerade SPK ändå om att branschen genomfört en gemensam och samordnad prishöjning på 11,5 procent. Vidare påtalade SPK att branschens kostnadsökningar varit betydligt lägre än prishöjningen, vilket var anmärkningsvärt då marknaden karaktäriserades av stor överkapacitet och svag efterfrågan.⁸⁵⁷

Prishöjningen i juli föranledde även en NO-granskning. Denna visade att kostnadsberäkningarna som ingetts till SPK, var så snarlika att det med största sannolikhet förekommit någon form av samråd.⁸⁵⁸ Samtliga tillverkare nekade till anklagelserna om gemensamt samråd, däremot erkände några att de höll sig underrättade om vad som hände på marknaden:

Självfallet har vi genom våra branschkontakter kontinuerligt sökt hålla oss underrättade om våra konkurrenters förväntade agerande på marknaden.⁸⁵⁹

NO godtog företagens förklaringar och menade samtidigt att samverkan om priser och prisändringar inte skulle ske i framtiden. I november 1982 lämnades därför granskningen utan vidare åtgärder.⁸⁶⁰

Som nämndes i föregående kapitel reste NO misstankar om att det förekom hemmamarknadsskydd i såväl spån- som fiberskiveindustrin i slutet av 1980-talet. I den

⁸⁵⁵ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 9–13.

⁸⁵⁶ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 12, minnesanteckningar från NO:s samtal med Olof Pontusson, SPK, daterade den 14 september 1982.

⁸⁵⁷ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 1, pressmeddelande från SPK, daterat 8 juli 1982.

⁸⁵⁸ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 16, beslut NO, daterat den 5 november 1982.

⁸⁵⁹ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 7, skrivelse till NO från Edsbyn-Johannedal, daterad den 5 augusti 1982, s. 2

⁸⁶⁰ RA NO F1:877, dnr 238/82, aktbilaga 16, beslut NO, daterat den 5 november 1982.

efterföljande undersökningen förnekade branschens företrädare att de skulle förekomma skriftliga eller muntliga överenskommelser om hemmamarknadsskydd. Där-
emot erkände de att de skulle öka sina exportansträngningar gentemot Norge och
Finland, utifall att producenter i dessa länder skulle börja bedriva försäljning på den
svenska marknaden. Likaså erkände de att de av samma skäl avsiktligt avstod från
att exportera till Finland. Sammantaget menade de att denna "terrorbalans" var helt
naturlig och självklar. Även i detta ärende valde NO att inte vidta några åtgärder.

Epilog

Bättre tider 1986–1989

Senare delen av 1980-talet kan betraktas som relativt lyckosamt för den svenska
spånskiveindustrin. Den starka konjunkturen bidrog till ökat byggande och den
svenska produktionen av spånskivor steg med sju procent mellan 1986 och 1989.

Hösten 1986 meddelade fiberskiveproducenten Swanboard Masonite att de skulle
förvärva Swedspan med dess fabriker i Laxå och Hultsfred.⁸⁶¹ Förhoppningar fanns
om att Swanboard Masonite och Swedspan genomfört tillräckligt omfattande ratio-
naliseringar och att man nu skulle skapa ett bärkraftigt företag genom att samordna
inköp och distribution. Södra Skogsägarna valde dock att avyttra sina aktier i
Swanboard Masonite 1987.⁸⁶² Därmed kom de, efter att ha varit en av landets ledande
aktörer i nära 30 år, att lämna spånskivebranschen helt och hållet. Året därpå sålde
även Assi sin andel i Swanboard Masonite.⁸⁶³

Hultsfredsfabriken gav god avkastning och var främst inriktad mot byggsektorn.
Laxåfabriken drogs dock med stora underskott. Swanboards vd Carl-Johan Wetter-
gren och Rottneros vd Lennart Nellbeck har båda i skarpa ordalag kritiserat fabriken
bristande effektivitet, vilken de menade "satt i väggarna" sedan tiden som statligt fö-
retag.⁸⁶⁴

Vi anlidade konsulter och bytte platschef samt avskedade folk men ingenting
syntes hjälpa.⁸⁶⁵

Trots den negativa inställningen till Laxåfabriken övertog Rottneroskoncernen
Swanboard Masonite 1988. Syftet var i första hand att samordna Swanboard Masoni-
tes träskivetillverkning med Rottneros massatillverkning. Eftersom konjunkturcyk-

⁸⁶¹ Wettergren (2003), s. 70–72.

⁸⁶² Södra, *årsredovisning 1987* (Växjö, 1988), s. 36.

⁸⁶³ Nellbeck (2008), s. 45.

⁸⁶⁴ Ibid, s. 57. Enligt Wettergren var sjukfrånvaron också väldigt hög, varvid den nye platschefen per-
sonligen gjorde hembesök till de som brukade var sjuka på måndagsmorgnarna. "På de tre första
ställena fanns ingen hemma. På det fjärde möttes han av fem personer som satt och spelade kort
med en vodkaflaska på bordet. Han sade upp samtliga utan vidare spisning. Frågan var hur facket
skulle reagera – facket reagerade inte alls – men historien spred sig som en löpeld och helt plötsligt
blev de flesta friska och företaget fick en oväntad överbemanning.": Wettergren (2003), s. 86.

⁸⁶⁵ Nellbeck (2008), s. 57.

lerna skilde sig mellan produkterna, fanns även förhoppningar om en jämnare vinstutveckling. I praktiken kom dock skivtillverkningen snarare att bidra till Rottneros djupa kris i början av 1990-talet.⁸⁶⁶

Även huvudkonkurrenten Persson Invest expanderade, då man förvärvade spånskivefabriken i Edsbyn av NCB 1988. Därmed nådde koncernen en marknadsandel på 45 procent, vilket översteg Swedspans med några procent. Sålunda blev Persson Invest landets största tillverkare av spånskivor för första gången. Bo Bodén har pekat ut Persson Invest som "branschens stora vinnare" under 1980-talet och början av 1990-talet.⁸⁶⁷ Viktiga förklaringsfaktorer till detta är den lyckade konsolideringsstrategin och koncernens låga kapitalkostnader. En annan stor konkurrensfördel var att flera av bolagets fabriker hade utrustning för melaminbeläggning. Detta i kombination med formatsågning gjorde att Persson Invest kunde sälja färdiga byggelement till köks- och möbelindustrin.⁸⁶⁸

Ny kris 1990–1994

Lågkonjunkturen i början av 1990-talet blev mycket kännbar för den svenska spånskiveindustrin. Produktionen sjönk med en tredjedel mellan 1989 och 1992. Samtidigt sjönk den inhemska förbrukningen med 26 procent och exporten med 48 procent. Som följd av detta tvingades Persson Invest att lägga ned enheterna i Edsbyn och Vålberg samtidigt som Orsa Plattan i Dalarna lades ned. Möjligheten att kunna stänga ned små enheter och på så sätt anpassa utbudet efter marknadens efterfrågan var en stor konkurrensfördel för Persson Invest. Företaget kunde dessutom sälja utrangerad utrustning till hugade spekulanter i Östeuropa, Asien och Sydamerika, och på så sätt få in välbehövligt kapital i bolaget. En nackdel med det förfarandet var dock att den internationella konkurrensen hårdnade än mer.

Det är också tydligt att det fanns en påtaglig krismedvetenhet i branschen. Många långa samtal fördes mellan Rottneros och Persson Invest. Från bådas sida såg man behov av samordning och rationaliseringar. Vad som främst hindrade ett samgående var att man inte lyckades enas kring värderingen av anläggningarna. Olle Persson menade att hans anläggningar var mer värdefulla eftersom de gav högre vinst. Rottneros påtalade i sin tur att deras anläggningar var större och modernare.⁸⁶⁹

Rottneros var också det företag som var mest angelägna om att få till en förändring. Förstahandsvalet var att sälja spånskiverörelsen, men i andra hand kunde man tänka sig ett samgående. Förutom Persson Invest var den enda tänkbara partnern i Sverige Perstorpkoncernen, med sin tillverkning av laminerade skivor och golv. Rottneros förde även diskussioner med danska Junckers, Norske Skog och Finnforrest vilka alla hade ägarintressen i spånskivefabriker i respektive hemland. Diskussionerna intensifierades hösten 1991 men ledde ändå inte till några samarbeten.⁸⁷⁰

⁸⁶⁶ Ibid, s. 45–46; Wettergren (2003), s. 84–86.

⁸⁶⁷ Bodén (1995), s. 173.

⁸⁶⁸ Ibid, s. 71–79 & 173; Nellbeck (2008), s. 57.

⁸⁶⁹ Nellbeck (2008), s. 67 & 76.

⁸⁷⁰ Ibid, s. 67 & 83.

Även från myndighetshåll fanns en tydlig oro för branschens framtid. Verket för näringslivsutveckling (Nutek) initierade sommaren 1991 en utredning om den svenska skivindustrin. Enligt denna hade investeringarna varit alldeles för låga under den senaste 15-årsperioden. Vidare menade Nutek att branschens akuta problem hade dolts av den starka konjunkturen under senare delen av 1980-talet. I utredningen påtalades behovet av skyndsamma åtgärder såsom ökade investeringar och en stärkt ägarstruktur. Sammantaget framhöll Nutek att 1,5 miljarder behövde investeras i spån- och fiberskiveindustrin. Dessutom påtalades att det fanns en stor risk för att priset på spån skulle stiga de kommande åren.⁸⁷¹

Oron för ökade råvarukostnader bottnade i det förslag som hade lagts om att slopa 1987 års träfiberlag, vilken ersatt de bestämmelser som fanns om hushållning av träfiberråvara i paragraf 136a i 1975 års byggnadslag. Dessa lagar byggde på en föreställning att det rådde stor brist på träfiberråvara i landet och att skogsindustrins behov därför skulle tillgodoses genom ett ransoneringssystem.⁸⁷²

Oron för att stigande spånpriser skulle drabba den svenska spånskiveindustrin delades av träfiberutredningen. Denna föreslog därför ett restitutionssystem där skivindustrin, under en femårsperiod, skulle kompenseras för dessa prishöjningar. Regeringen var dock skeptisk till detta, då man befارade att EG-kommissionen skulle klassa systemet som ett oacceptabelt driftstöd. I stället beslutades att den gamla lagen skulle fortsätta gälla för kutterspån och sågspån fram till halvårsskiftet 1993, vilket ansågs ge skivindustrin visst rådrum.⁸⁷³

Sommaren 1991 gav den socialdemokratiska regeringen också öppningar för ett eventuellt stöd till den svenska spån- och fiberskiveindustrin. Men efter regerings-skiftet klargjorde den nya industriministern Per Westerberg att den borgerliga regeringen inte tänkte använda statliga medel för att delta i struktursaneringen av den svenska skivindustrin.⁸⁷⁴

Rottneros, som drogs med stora underskott, tvingades därför att sätta Swedspansbolagen i konkurs i juni 1992.⁸⁷⁵ Därefter övertogs anläggningen i Hultsfred av ett riskkapitalbolag medan fabriken i Laxå förvärvades av affärsmannen Björn Lindblad.⁸⁷⁶ Med halverad personalstyrka drog denne igång produktionen under det nya namnet Laxspan. I efterhand konstaterade Rottneros vd att satsningen var lovvärd men i det närmaste dödfödd:

⁸⁷¹ Näringsutskottets betänkande 1991/92:NU6, *Ändrad träfiberprövning*.

⁸⁷² SOU 1991:22; Brännlund, Runar, Lundmark, Robert & Söderholm, Patrik, *Kampen om skogen: koka, såga, bränna eller bevara?* (Stockholm, 2010), s. 163–164

⁸⁷³ Näringsutskottets betänkande 1991/92:NU6; SOU 2007:36, *Bioenergi från jordbruket: en växande resurs: betänkande av utredningen om jordbruket som bioenergiproducent* (Stockholm, 2007), s. 221.

⁸⁷⁴ Nellbeck (2008), s. 78.

⁸⁷⁵ *Dagens Nyheter* (1992), den 30 juni, s. 2.

⁸⁷⁶ *Dagens Nyheter* (1992), den 25 augusti, s. 2; *Dagens Nyheter* (1994), 31 maj, s. 4.

[Lindblad] finner trots sitt entreprenörssinne och hårda nypor att personalen i Laxå är arbetsmoraliskt totalt förstörda sedan tiden som statsägd fabrik. Han säljer kort därefter enheten till Olle Persson, Byggelit [Persson Invest].⁸⁷⁷

I juli 1993 begärdes Laxspan i konkurs, men verksamheten drevs vidare och i november samma år övertog Persson Invest fabriken.⁸⁷⁸ Ett viktigt skäl till att Persson Invest vågade köpa fabriken i Laxå var att de menade att försvagningen av den svenska kronan återigen öppnat upp för ökad export av spånskivor. Genom köpet av Laxspan ökade koncernen sin tillverkningskapacitet från 300 000 m³ till 450 000 m³, vilket motsvarade tre fjärdedelar av Sveriges totala kapacitet.⁸⁷⁹

Stabiliserad produktion och ökad import 1995–2015

Efter krisen i början av 1990-talet stabiliserades läget på spånskivemarknaden något. Produktionen har därefter legat på en relativt jämn nivå och främst varierat i takt med de konjunkturella svängningarna, se diagram 6.2. Den svenska exporten steg också kraftigt 1998–1999. De åren motsvarade exporten drygt halva produktionen, men därefter har den legat på 9–20 procent. Däremot har importen stigit markant och 2004 översteg importen den inhemska produktionen för första gången. Sedan dess har dock även importen stabiliserats.

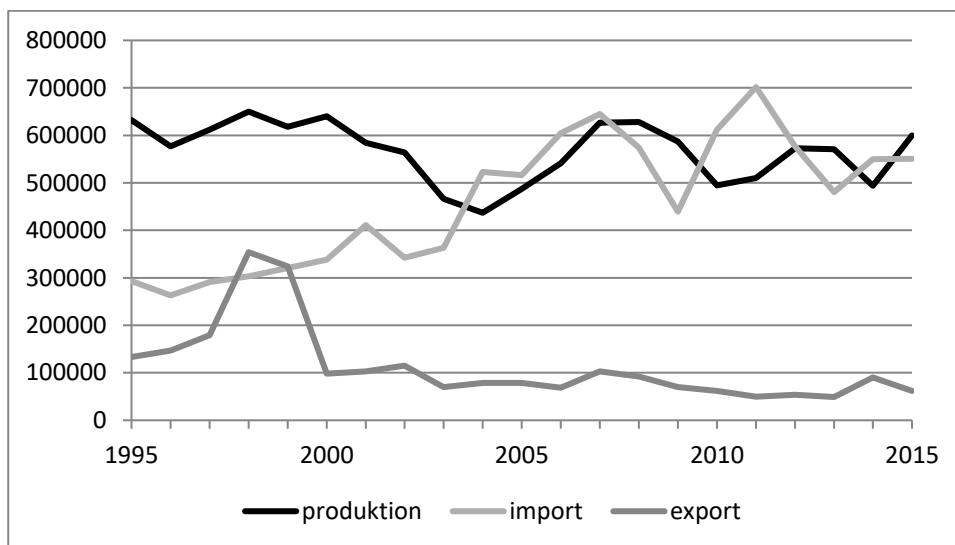


Diagram 6.2 Sveriges produktion, import och export av spånskivor 1995–2015, m³

Källa: www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16).

År 1995 gick Ikea in som delägare i Swedspan och året därpå övertog Ikea hela bolaget. Sedan dess har Swedspan främst fungerat som leverantör åt Ikeakoncernen och dess underleverantörer. Bolaget startade även en helt ny tillverkningslinje för spånskivor 2003. Fem år senare startades dessutom en möbelfabrik för tillverkning av garderobsstommar och hyllplan i Hultsfred. Därefter har ytterligare investeringar gjorts, vilket ökat spånskivefabrikens kapacitet till 600 000 m³.

⁸⁷⁷ Nellbeck (2008), s. 75.

⁸⁷⁸ Tidningarnas Telegrambyrå 1993-07-20 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

⁸⁷⁹ Tidningarnas Telegrambyrå 1993-11-08 (hämtat från web.retriever-info.com/ 2018-06-16).

Samtidigt som Ikea gick in som delägare i Swedspan skedde en uppdelning av Persson Invest, där spånskiverörelsen organiserades i ett nybildat bolag, Byggelit AB. Initialt innefattade Byggelit fyra fabriken, men anläggningen i Storuman stängdes 2002 och Laxåfabriken året därpå. I stället valde Byggelit att uppföra en tillverkningslinje för pellets i Laxå. Trots att bränslepellets var enklare att tillverka än spånskivor kunde detta säljas för 1 500–1 600 kronor per ton, jämfört med cirka 1 200 kronor per ton för spånskivor.⁸⁸⁰

Fabriken i Brunflo såldes 2003 till möbeltillverkaren ACB Laminat. Dessa gjorde omfattande investeringar, men efter en brand och annullerade kontrakt med Ikea försattes bolaget i konkurs 2009. Året därpå tvingades även Byggelit till konkurs. Olle Persson lyckades dock att köpa tillbaka verksamheten och återstarta fabrikerna i Lit och Ambjörby. Men sedan 2013 har företagets verksamhet koncentrerats till Lit.

⁸⁸⁰ *Ny Teknik* (2003), den 14 maj.

Kapitel 7:

Resultat

Övergripande resultat

Samarbete eller krig

I arkivmaterialet som studerats i denna studie har samarbete och samverkan ofta ställts mot priskrig och ohämmad konkurrens. Inte sällan förekom fraser av typen *samverkan eller allas krig mot alla* och *samarbete eller krig*. I första hand ska detta nog ses som retoriska grepp där aktörerna ville varna för vad som kunde hända om parterna skulle överge samlingslinjen. Ett ohämmat priskrig sågs som något entydigt negativt, dels för att det skulle erodera vinster, dels för att det skulle kunna leda till minskat förtroende mellan fabrikanter, grossister, detaljister och köpare, vilket i förlängningen rentav skulle kunna leda till marknadssammanbrott.

Å ena sidan kan detta tankesätt anses vara förlegat. Enligt dagens gängse synsätt brukar avregleringar och ökad konkurrens ses som universalmedicinen för de flesta ekonomiska problemen på marknaden. Å andra sidan finns i dag en stark medvetenhet om att samarbete och samverkan har stora ekonomiska fördelar, något som kan exemplifieras med klusterteorier och viss managementforskning.

Ofta framhålls att kartellerna hade sin blomstringstid under mellankrigstiden. Till viss del stämmer detta. Utifrån en grov periodisering kan hävdas att branschorganisationer blev vanliga under sent 1800-tal och tidigt 1900-tal, karteller under mellankrigstiden medan fusioner och uppköp fick ökad betydelse under efterkrigstiden. Denna studie har dock visat att kartellerna fortsatte att spela en betydande roll ända in på 1970-talet och att många kartellregleringar fortlevde trots omfattande företagsammanslagningar under 1960- och 1970-talen.

Vidare kan konstateras att samarbete och samverkan sågs som något helt självklart inom näringslivet. Likaså fanns en påtaglig oro för att etablerade samarbeten skulle haverera eller att "nödvändiga" samarbeten inte skulle komma till stånd. En bidragande orsak till detta synsätt var att många kartellavtal ingicks i samband med konjunktursvackor eller under perioder där industrin inte förväntades få avsättning för sin produktion. I dessa fall sågs kartellerna som en lösning, eller i alla fall som en reaktion, på yttre händelser.

Även om prisfrågorna hade en överordnad betydelse är det tydligt att många karteller tillkom snarare för att hantera eller undvika krissituationer än av illvillig girighet. Samtidigt ska påtalas att långt ifrån alla kartellsamarbeten kan klassificeras som "Kinder der Not", exempelvis etablerades de svenska och de svensk-finska fiberskivesamarbetena när efterfrågan på fiberskivor var väldigt hög.

I Näringsorganisationssakkunnigas utredning från 1940 konstaterades att över två tredjedelar av den svenska exporten försåldes av aktörer som antingen var ensam-

tillverkare eller som deltog i kartellsamverkan med sina konkurrenter.⁸⁸¹ Skogsindustrin tillhörde de mest kartelliserade branscherna. Detta gällde speciellt för pappersindustrin, men kartellsamarbeten förekom även inom massa- och trävaruindustrin. Exempelvis har spånskiveindustrin pekats ut som en av de branscher som hade högst andel konkurrensbegränsande avtal.

Att kartelliseringen var hög inom pappers- och spånskiveindustrin är föga förvånande med tanke på att dessa delbranscher kännetecknas av homogena varuutbud, homogen industristruktur, begränsat antal säljare, hög säljkoncentration, relativt oelastiska marknadsbehov, relativt låg produktveckling och transparenta säljprocesser. I tidigare forskning har alla dessa faktorer pekats ut som faktorer som gynnat kartellisering. Därav är det också fullt förståeligt att de nordiska producenterna av cap-papper lyckades etablera ett gemensamt samarbete redan 1927, medan den dröjde till 1938 innan producenterna av sulfitomslagspapper konstituerade Scansulfit. Antalet producenter av sulfitomslagspapper var nämligen mycket högre än för cap-papper samtidigt som sulfitomslagspapper var en betydligt mer heterogen produkt än cap-papper.

Brett spektrum av kartellsamarbeten

Studien visar att det förekom ett brett spektrum av kartellsamarbeten inom den svenska skogsindustrin. I rapporteringen, liksom i konkurrensmyndigheternas granskning, intar prissättnings- och marknadsdelningskartellerna en särställning. Bland de senare kan nämnas utbudsbegränsningar, leveranskvotering, hemmamarknadsskydd och överenskommelser om specialisering. Fokuset på prissättnings- och marknadsdelningskarteller kan motiveras av att de ofta hade stor påverkan på prisbildningen och på marknadens struktur. Här kan också konstateras att starka karteller, såsom Scankraft och Scangreaseproof, lyckades att kontrollera såväl priser som utbud.

Det ska dock påpekas att flera andra typer av kartellavtal förekom. Exempelvis var tekniska samarbeten, exklusivavtal, inköps- och försäljningssamarbeten, konkurrensklausuler samt gemensamma försäljningsvillkor vanliga i den svenska skogsindustrin under efterkrigstiden.

Dessutom fanns det ett stort spektrum av avtal inom varje avtalstyp. En betydande variabel i detta sammanhang var graden av byråkratisering. I spektrets ena ände återfanns avancerade försäljningssamarbeten med komplexa avtalskonstruktioner som reglerade såväl produktion som försäljning. Dylika avtal var skriftliga och juridiskt bindande. Vid sidan av dessa förekom även muntliga gentlemen's agreements, vilka ej var juridiskt bindande. Men sedan förekom likaledes en tredje nivå med tysta eller outtalade överenskommelser.

Till de formella avtalen kopplades ofta avancerade kontrollfunktioner och ibland även tydligt fastställda straffsanktioner. Förvånansvärt många samarbeten i skogssektorn skedde dock helt utan, eller med väldigt enkla kontrollfunktioner. Detta

⁸⁸¹ SOU 1945:35, s. 23.

gällde vid såväl inhemsk som internationell samverkan. Till saken ska också nämnas att de utomnordiska överenskommelserna många gånger var av betydligt bräckligare art än de svenska och de nordiska.

Tät koppling mellan nationella och internationella samarbeten

En av de viktigaste slutsatsen från denna studie är att den traditionella uppdelningen mellan internationella karteller, nationella exportkarteller och inhemska karteller är problematisk. Allra tydligast syns detta när man analyserar hemmamarknadsskyddsavtalen. Å ena sidan reglerade dessa marknadsförhållandena på hemmamarknaden, då de syftade till att eliminera eller reducera importkonkurrens. Detta bidrog också till att övriga regleringar på hemmamarknaden kunde bibehållas. Å andra sidan utgjorde hemmamarknadsskyddsavtalen ofta en viktig komponent i välutvecklade nordiska exportsamarbeten. Relativt ringa brott mot vissa av avtalen riskerade därför att bryta samman såväl inhemska kartellsamarbeten som internationella överenskommelser. Därmed kan hemmamarknadsskyddsavtalen inte entydigt kopplas till vare sig hemmamarknaden eller till exportmarknaden, de var snarare inbäddade i bådadera.

Det finns även flera andra exempel på hur hemmamarknadsregleringar påverkade förutsättningarna för utrikeshandeln. Så sent som 1980 försökte de svenska spånskiveproducenterna att få gehör för en överenskommelse om kvotering på hemmamarknaden, genom att argumentera för att denna bidrog till ökad export. Likaså försökte de svenska fiberskivefabrikanterna att förhindra eller fördröja publiceringen av en SPK-utredning, om konkurrensbegränsningar på den svenska marknaden, med hänvisning till att publiceringen skulle kunna skada exporten.

Av kapitel 5 framgick också att de nordiska föreningarna Scanboard och NFC var nära samordnade med de svenska föreningarna SWFF, SWF, Wallboardgruppen och Träfiberföreningen. Organisationerna hade gemensamma lokaler, gemensam personal och till stor del ingick samma personer i styrelserna för flera av organisationerna. I några fall hölls dessutom gemensamma styrelsemöten.

Scanboard tillkom tillika som en direkt konsekvens av att det ordnades en internationell konferens i Montreal 1936. Från nordiskt håll ville man hålla en enad front i exportfrågor under och efter konferensen. En av Scanboards viktigaste funktioner blev också att tillse att överenskommelsen från Montrealkonferensen vidhölls. NFC bildades 1960 som en reaktion på att det europeiska fiberskivesamarbetet hade havererat. Allt detta visar på täta kopplingar mellan nordiska och utomnordiska samarbeten.

Vidare kan påtalas att samtliga svenska fiberskivefabrikanterna var involverade i ett inofficiellt samarbete på hemmamarknaden. På dessa så kallade fabrikantmöten fattades även beslut om priser för de viktigaste exportmarknaderna. Detta visar att de nationella samarbetena påverkade exportmarknaderna och att samarbetena på hemmamarknaden och exportmarknaderna kunde vara intimt sammankopplade.

Omfattande nordiska samarbeten

En annan viktig slutsats är att de nordiska samarbetena intog en särställning bland de internationella överenskommelserna inom svensk skogsindustri. Som framgick i tabell 4.1 (s. 76), var 21 av de 26 internationella och skogsindustriella avtalen som registrerades i det svenska kartellregistret rent nordiska. Bland hemmamarknads-skyddsavtalen stod de nordiska dessutom för hela 12 av 13.

Redan under unionstiden inrättades flera svensk-norska intresseföreningar, vilka i alla fall delvis kan betraktas som kartellsamarbeten. Likaså ingicks ett antal nordiska prisöverenskommelser inom pappersindustrin under 1910- och 1920-talen. Vidare kan påtalas att en finsk producent som försålde fiberskivor på den svenska marknaden blev inlemmad i Sverigesamarbetet när Svenska Wallboardfabrikanternas förening bildades 1936.

Det är också tydligt att de nordiska fabrikanterna kände en nära samhörighet till varandra och att det sågs som naturligt att bedriva nordiskt samarbete. I flera fall hölls nordiska överläggningar inför internationella konferenser och inför möten med västeuropeiska eller nordamerikanska konkurrenter.

I föregående avsnitt hänvisades till de nordiska organisationerna Scanboard och NFC. Även på spånskiveområdet förekom nordiska samarbeten. Dessa var dock inte lika utvecklade som inom fiberskiveområdet, vilket inte är så förvånande då spånskivor var en mer utpräglad hemmamarknadsprodukt än fiberskivor. År 1970 bildades dock ett gemensamt nordiskt bolag för att bedriva informationsverksamhet och marknadsföring av nordiska spånskivor i England. Dessutom ingick de nordiska producenterna flera avtal om hemmamarknadsskydd för spånskivor.

De mest långlivade nordiska samarbetena skedde annars på papperssidan där Scanorganisationerna konstituerades redan på 1930-talet. Flera av dessa bedrev gemensam export fram till 1973 och därefter kom organisationerna att ombildas till institut med snarlika kartellartade funktioner.

Karteller och teknisk utveckling

Den ur teknikhistoriskt perspektiv mest intressanta frågeställningen kring karteller gäller hur dessa påverkat den tekniska utvecklingen och branschernas strukturomvandling. Som nämndes i det inledande kapitlet framhålls traditionellt att karteller motverkar innovation och att de bidrar till en cementering av rådande industristruktur. Samtidigt har tidigare forskning visat att det finns gott om exempel som motsäger den tesen.

Denna studie har visat att de tekniska frågorna var av stor betydelse för de skogsindustriella samarbetena. Allra tydligast var detta i spånskivebranschen där tekniska spörsmål hade en överordnad betydelse när det nordiska samarbetet inrättades i början av 1960-talet. Likaså fanns en mycket stark önskan om att etablera ett samarbete kring tekniska frågor med den västeuropeiska branschorganisationen Fesyp.

Trots att det kommersiella samarbetet inte utvecklades som spånskivefabrikanterna önskade, var dessa fast förvissade om att bedriva ett tekniskt samarbete. Detta kan till stor del förklaras av att spånskivor var ett nytt material och att branschens

företrädare såg ett behov av att hålla en gemensam front gentemot konkurrerande material och då specifikt gentemot fiberskivor. Häri spelade informationsarbete och marknadsföring en viktig roll. Men i viss mån bedrevs även gemensamt forsknings- och utvecklingsarbete. I ett första steg låg fokus dock främst på att utveckla gemensamma standarder för kvalitetskrav och för de mätmetoder som skulle användas.

Ett utmärkt exempel på ett framgångsrikt gemensamt utvecklingsarbete kan hämtas från dörrmarknaden. I början av 1960-talet inledde fyra av de ledande svenska dörrtillverkarna ett försäljningssamarbete. Parallellt med detta ingicks även ett avtal om teknisk samverkan. Utifrån detta utvecklades ett helt nytt system med symmetriskt och vändbara dörrset. Genom samverkan med utländska producenter lyckades man även att enas om en helt ny nordisk måttstandard för dörrar i början av 1970-talet. Det nya systemet medförde stora fördelar för såväl producenter, som för återförsäljare, arkitekter, byggare, fastighetsförvaltare och bostadsinnehavare.

Rent organisatoriskt skedde de tekniska samarbetena ofta inom en teknisk kommitté som var skild från kartellernas kommersiella diskussioner. I de tekniska kommittéerna representerades medlemsföretagen i regel av sina tekniska direktörer eller överingenjörer.

När det gäller frågan om hur kartellsamarbetena påverkade strukturutvecklingen pekar resultaten från studien i lite olika riktningar. Såväl fiberskive- som spånskiveindustrin expanderade kraftigt och i båda branscherna tycks kartellsamarbetena bidra till en ökad utbyggnadstakt. Detta förklaras av att prissamarbetena drev upp prisnivåerna, vilket medförde ett ökat intresse för nyanläggningar och kapacitetsökningar. Detta påstående stöds också av nedanstående citat från ett internt Scanboard-memorandum.

Ser man frågan ur hela industriens synpunkt och särskilt med hänsyn till nuvarande stora överkapacitet, så kan det däremot anses, att prisöverenskommelserna varit till skada. Hade inga Scanboardpriser funnits, skulle fabriken ha sålt sin vara med mindre förtjänst. Branschens skulle då icke ha inbjudit till nyanläggningar eller utvidgningar.⁸⁸²

Liknande mönster har även noterats i tidigare forskning, exempelvis när det gäller klor-alkaliindustrins samarbete på den svenska marknaden. Utifrån studien av fiberskiveindustrin kan dock noteras att det var prisnivån på exportmarknaderna som hade drivits upp till en sådan nivå att det medfört "en alltför ohämmad utbyggnad av industrien".⁸⁸³

Samtidigt ska påpekas att den starka expansionen inte var något större problem vare sig under mellankrigstiden eller efterkrigstiden. Under korta perioder uppstod i och för sig temporära överskott, men samtidigt är det tydligt att den allmänna trenden var ökad efterfrågan på såväl papper som träskivor. Från industrins sida var man också väl medveten om riskerna med en alltför snabb utbyggnad och därför innefattade flera av samarbetena regleringar som syftade till att dämpa utbyggnadstakten,

⁸⁸² RA Katrinefors, E1A:384, Memorandum från Scanboard, daterat den 30 december 1952, s. 14.

⁸⁸³ Ibid.

exempelvis genom avgifter eller produktionsbegränsningar för nytillkommen kapacitet.

Inom flera skogsindustriella delbranscher kan man dock fundera på om investeringstakten inte snarare var för långsam. I de fallen handlade det inte primärt om att produktionskapaciteten var begränsad utan om huruvida tillräcklig effektivisering och specialisering kom till stånd. Häri bidrog det faktum att det förekommer påtagliga stordriftsfördelar inom skogsindustrin, vilket gör den extra känslig för effektivitetsförluster. I studien framkom också att det förekom kritik från svenska pappersköpare om att leveranstiden var orimligt lång för vissa specialkvaliteter.

Dessutom fanns det intern kritik i Scankraft om att organisationen fungerade som ett paraply för små och omoderna bruk. Därav kan misstänkas att vissa av de skogsindustriella kartellsamarbetena medförde att prisnivåer anpassades till kostnadsnivån för de minst effektiva producenterna, vilket i förlängning förhindrade en önskad strukturanpassning. Detta är dock svårt att bevisa, inte minst med tanke på att såväl pappers- som skivindustrin genomgick dramatiska strukturomvandlingar under efterkrigstiden. Det är dock rimligt att anta att vissa mindre icke-specialiserade producenter av exempelvis omslagspapper fortlevde några år längre än vad de skulle gjort vid fri konkurrens.

Att kartellavtalen kunde ha en konserverande effekt under lågkonjunkturer erkändes också av industriföreträdarna. Exempelvis menade spånskivefabrikanterna att kvoteringsöverenskommelsen från 1979 medförde en tillfällig konservering av industristrukturen. Detta ansågs dock vara positivt då det bidrog till överlevnad för företagen och samhällsekonomiska vinster i form av sysselsättning i avindustrialiserad glesbygd. Branschens företrädare hävdade också att konserveringen inte medförde skadlig verkan på prisbildning eller effektivitet.

Hemmamarknadsskydd

Denna studie har haft ett speciellt fokus på hemmamarknadsskyddsavtal. I detta kapitel har redan nämnts att de avtalen var viktiga både för de inhemska och för de internationella samarbetena. Likaså har påtalats att de hade en tydlig nordisk prägel, vilket också framgår av tabell 7.1. Tabellen är ett koncentrat av tabell 4.1 och innefattar samtliga skogsindustriella hemmamarknadsskyddsavtal som registrerades i det svenska kartellregistret.

Av tabellen framgår att avtalen i regel ingicks mellan nationella branschorganisationer eller producentsammanslutningar. I ett av fallen (nr 467) innefattades även outsidersbruket och i övriga fall torde det inte ha funnits några outsiders av större betydelse. Endast i ett fall (nr 3239) ingicks överenskommelsen mellan två enskilda företag.⁸⁸⁴ I sammanhanget måste dock påpekas att långtifrån alla överenskommelser blev registrerade. Exempelvis fanns en långlivad dansk-finsk-norsk-svensk överenskommelse om hemmamarknadsskydd för wellpapp 1952–1961.

⁸⁸⁴ Svenska Dörr AB och Jutlandia A/S var dock de i särklass mest dominerande dörrproducenterna i Sverige och Danmark. I praktiken innebar överenskommelsen därför i det närmaste ett svensk-danskt hemmamarknadsskydd.

Tabell 7.1 Registrerade hemmamarknadsskyddsavtal inom svensk skogsindustri

Avtals-nummer	Produkt	Verksamhet	Överenskommelse
467	Papper (exkl. tidningspapper)	1942–1973	Avtal mellan Svenska Pappersbruksföreningen (SPF) och Finska Pappersbruksföreningen tillsammans med de två fristående bolagen Kymmene AB och Tervakoski O/Y angående hemmamarknadsskydd för papper (tidningspapper och några specialkvaliteter undantogs).
468	Pappers- och kartongprodukter	1945–1947	Avtal mellan SPF och Finska Pappers- och Kartongförädlarens Förening om hemmamarknadsskydd för förädlade pappers- och kartongprodukter.
469	Papper och kartong	1918–1973	Avtal mellan SPF och De Norske Papirfabrikanters Forening. Parterna förband sig att inte sälja eller offerera sådana pappers- eller pappsorter som tillverkades i båda länderna.
470	Papper och kartong	1936–1948	Avtal mellan SPF och Československé Závody papír a celulósu. Parterna lovade att inte leverera papper och kartong på varandras hemmamarknader. Undantag kunde ske efter godkännande av pappersindustrin i båda länderna.
471	Gummerat papper	1939–1958	Avtal mellan Sveriges Gummeringsfabrikanters Förening och de norska tillverkarna om hemmamarknadsskydd för gummerade förseglingsremсор eller för sådan tillverkning avsett gummerat papper.
1592	Tapeter	1954–1956	Avtal mellan Svenska Tapetfabrikanternas Förening och Dansk Tapetfabrikant Forening angående minimipriser och begränsning av kundklientel.
1797	Tidningspapper	1953–1973	Avtal om hemmamarknadsskydd för tidningspapper och tapetråpapper mellan Finska Pappersbruksföreningen och de svenska tidningspapperstillverkarna Holmens Bruks och Fabriks AB, Stora Kopparbergs Bergslags AB, Svenska Cellulosa AB samt Wargöns AB.
2109	Fiberskivor	1961–1964	Överenskommelse inom Nordiska Fiberboardindustriernas Centralförbund, Finska Wallboardföreningen, Norske Wallboardfabrikkers Forening och Svenska Wallboardföreningen Exportsektionen angående hemmamarknadsskydd.
2352	Spånskivor	1966–1978	Överenskommelser mellan Svenska Spånskiveföreningen, Foreningen av Danske Spånpladefabriker, Finska Spånskiveföreningen och Norske Sponplatefabrikkers Felleskontor angående prissättning på och begränsning av exporten till Sverige.
2616	Wellpapp	1968–1971	Överenskommelse mellan finska och svenska wellpappfabriker angående handeln med wellpapp mellan Finland och Sverige.
2617	Wellpapp	1967–1971	Avtal mellan svenska Skarwell AB och finska Converta (försäljningsorgan för samtliga wellpappfabrikanter i Finland samt deras wellpappmedlemmar) angående bl.a. ensamförsäljningsrätt.
3239	Dörrar	1975–1978	Överenskommelse mellan Svenska Dörr AB och danska Jutlandia A/S angående viss marknadsreglering.
3532	Spånskivor	1979–1980	Överenskommelse mellan förhandlingsgruppen för de svenska spånskiveproducenterna, Sponplateindustriens Forening i Norge och de finska spånskiveproducenterna angående prissättning på spånskivor (prisrespekt).

Källa: RA Kartellregistret, D7:48, 120, 143, 164, 182, 200, 238 & 259.

Utifrån tabellen kan även konstateras att nio av tretton avtal gällde papper eller pappersprodukter. Flertalet av papperskvaliteterna, liksom fiberskivor, var utpräglade exportprodukter. För dessa produkter är det fullt förståeligt att länderna försökte

undvika "onödig" konkurrens på varandras hemmamarknader, för att i stället koncentrera sina ansträngningar på utomnordisk export. Samtidigt innefattar tabellen flera varor som till största delen försålles på hemmamarknaden, häribland kan nämnas tapeter, spånskivor, wellpapp och dörrar. För dessa varor torde det ha funnits ett större intresse för inomnordisk handel.

Det bör också påtalas att den svenska marknaden borde varit intressant för de nordiska grannländerna, detta dels på grund av dess storlek, dels på grund av att per capita-förbrukningen för massa, papper och trävaror var betydligt högre i Sverige än i Finland, Norge och Danmark.

Avtalens motiv

Hemmamarknadsskydd ska betraktas som ett *normaltillstånd* i den nordiska skogsindustrin under perioden från första världskriget fram till början av 1970-talet. I allmänhet var den inomnordiska handeln av skogsprodukter väldigt begränsad. Likaså prioriterade producenterna hemmamarknaden och den utomnordiska exporten, oavsett om det förekom formaliserade och kartellartade samarbeten eller inte.

Producenternas hållning kan till stor del förklaras av ekonomiska faktorer såsom ogynnsamma priser och fraktkostnader. Det är dock tydligt att det fanns en outtalad respekt för grannländernas hemmamarknader. Det sågs också som naturligt och nationalekonomiskt riktigt, att i första hand bedriva export till länder som ej var självförsörjande av en viss vara. Samtidigt kan flera andra motiv skönjas bakom inrättandet av hemmamarknadsskyddsavtalen. I punktlistan nedan har därför gjorts ett försök att syntetisera de motiv som identifierats i studien.

- Hemmamarknadsskydd – ett normaltillstånd
- Avtal som del av ett större internationellt samarbete
- Avtal för att undanröja hotbilder och förhindra framtida problem
- Avtal efter inbrytningsförsök
- Avtal som försoningshandling
- Avtal som en del av ett större regleringsprojekt
- Avtal för att kunna upprätthålla inhemska regleringar
- Avtal som steg mot ökad frihandel

När det gäller de tidiga avtalen mellan pappersproducenter är det tydligt att dessa ska ses som en *del av ett större internationellt samarbete*. Fokus på dessa samarbeten låg på att öka exporten och att höja eller stabilisera priserna på världsmarknaden. Samtidigt är det tydligt att de nordiska producenterna ville undvika konkurrens och störningar på hemmamarknaderna. Därmed kom överenskommelserna om hemmamarknadsskydd att fungera som en förutsättning för mer långtgående exportsamarbeten.

I flera fall ingicks överenskommelserna om hemmamarknadsskydd *för att undanröja hotbilder och förhindra framtida problem*. På sätt och vis kan man säga att så var fallet för de tidiga pappersavtalen. Men i de fallen var hotbilden inte lika påtaglig som när det gällde överenskommelserna för wellpapp 1952 eller för fiberskivor 1961.

När det gäller tapeter och wellpapp skedde en ökad inomnordisk handel i början av 1950-talet och under senare delen av 1960-talet. I ingetdera av fallen fanns det tidigare några formella avtal som reglerade handeln. Däremot är det tydligt att det fanns outtalade regler om marknadsrespekt. Från svensk sida betraktades såväl det danska som det finska agerandet som illojala marknadsintrång och som osund konkurrens. Efter förhandlingar ingicks ett svenskt-danskt hemmamarknadsskyddsavtal för tapeter 1952 och ett svensk-finskt för wellpapp 1967.

Det hände också att *inbrytningsförsök* gjordes på marknader som redan reglerades av avtal om hemmamarknadsskydd. Ett sådant exempel är den så kallade Svaneholmskonflikten 1961–1963. Denna segdragna konflikt fick sin lösning när de svenska fiberskivefabrikanterna åtog sig att göra vissa stödköp, samtidigt som samtliga aktörer förband sig att respektera hemmamarknadsskyddsavtalen fram till 1968 års utgång. Denna konfirmering kan således ses som resultatet av en *försoningshandling* mellan de stridande parterna.

En gemensam nämnare för flertalet av de överenskommelser om hemmamarknadsskydd som ingicks under 1960-talet var att de utarbetades när marknadssituationen var svag. Exempelvis ingicks avtal för både spånskivor och wellpapp under lågkonjunkturen 1966–1967. I flera fall utgjorde avtalen också en av komponenterna i ett mer omfattande och branschgemensamt *regleringsprojekt*, vilket i sin tur initierats av en krissituation.

I början av 1960-talet drogs den nord- och västeuropeiska fiberskiveindustrin med stora lönsamhetsproblem, vilka orsakades av överkapacitet och ökad konkurrens från Östeuropa. För att hantera situationen vidtogs en rad åtgärder. Bland annat startades ett omfattande nationellt arbete med fabrikantmöten och prisöverenskommelser. Parallellt med detta etablerades ett nordiskt samarbete som inkluderade pris-samarbete och hemmamarknadsskydd. Likaså lyckades den nybildade nordiska branschsammaslutningen NFC, att enas med den västeuropeiska branschorganisationen Feropa om allmänna produktionsbegränsningar för 1961 och 1962.

En snarlik situation uppstod på spånskivemarknaden 1966. Som en följd av krisen kom det inhemska prissamarbetet att utökas med en överenskommelse om leveranskvotering. Samtidigt enades finska, norska och svenska producenter om hemmamarknadsskydd och prisregleringar för 1967 års export.

I nämnda två fall utgjorde hemmamarknadsskyddsavtalen således endast en enskild komponent i ett större krispaket. Samtidigt måste påpekas att det inte går att entydigt kategorisera motiven bakom enskilda hemmamarknadsskyddsavtal. Exempelvis hade såväl finska som norska spånskiveproducenter bedrivit försäljning på den svenska marknaden och det är därför tydligt att svenskarna såg en konkret hotbild och att agerandet skulle kunna betraktas som inbrytningsförsök.

En viktig förklaring till att intresset för hemmamarknadsskyddsavtal ökade i samband med krissituationer, är att kriserna ofta bidrog till ett ökat fokus på hemmamarknaden. När den globala konkurrensen ökade på marknaden för träskivor, sjönk exportpriserna, vilket gjorde att hemmamarknaden blev mer intressant för de inhemska skivproducenterna. Eftersom hemmamarknadspriserna reglerades genom

prisavtal var dessa vanligtvis betydligt högre än exportpriserna. Därav blev det också än viktigare för de inhemska fabrikanterna att skydda hemmamarknaden från utländsk konkurrens.

Att hemmamarknadsskyddsavtalen syftade till att skydda hemmamarknaden från importkonkurrens har redan nämnts. Men det behöver ändå påtalas att avtalen möjliggjorde ett *upprätthållande av prisöverenskommelser och andra regleringar på hemmamarknaden*. Detta argument var sannolikt centralt för många av fabrikanterna.

Det har tidigare påtalats att Eftasamarbetet borde ha medfört ett upphävande av hemmamarknadsskyddsavtalen. På fiberskiveområdet fick dock Eftas tillkomst motsatt effekt. Efter norskt initiativ enades norska, svenska och finska producenter om nordiskt hemmamarknadsskydd 1961. Det primära motivet var att skydda den norska fiberskiveindustrin från oönskad import och att underlätta framtida samsarbetsmöjligheter kring export. Samtidigt är det tydligt att det fanns ett stort svenskt intresse för bedriva export till Norge och att den norska industrin endast skulle få skydd under en övergångsperiod fram tills att frihandel införts. I det fallet kan avtalet alltså ses som ett *första steg mot en ökad frihandel*.

Avtalens betydelse

Givetvis är det svårt att avgöra vilken betydelse de skogsindustriella hemmamarknadsskyddsavtalen hade. Bara dess existens bevisar dock att de fyllde någon slags behov hos avtalsparterna. Att parterna önskade egen vinning är självklart, men samtidigt kan konstateras att avtalen även påverkade flera andra marknadsaktörer.

Trots att det är omöjligt att fastslå exakt i vilken grad hemmamarknadsskyddsavtalen *påverkade utlandshandeln* finns det tydliga belägg för att enskilda avtal hade stor betydelse. Vid en analys av den svenska wellpappimporten framgår exempelvis att både det svensk-danska avtalet för 1967 och det svensk-finska för 1968–1971 medförde markant minskad import från respektive land. Detta framgick tydligt i diagram 4.1 (s. 89) och SPK konstaterade också att avtalen utgjort "ett effektivt hinder för svenska wellpappkonsumenter att i någon större skala erhålla billigare wellpappemballage från finska tillverkare."⁸⁸⁵

Att fabrikanterna värdesatte hemmamarknadsskyddsavtalen är tydligt, då de var beredda att göra stora eftergifter för att avtalen skulle fortleva. Allra tydligast blir detta när Svaneholmskonflikten analyseras. Från svensk sida befarades nämligen att *hemmamarknadspriserna* skulle sjunka till exportprisernas nivå, utifall att avtalet upphävdes. Därmed riskerade branschen ett inkomstbortfall på över 20 miljoner i 1961 års penningvärde. I syfte att nå en lösning fanns också långtgående planer för ett gemensamt förvärv av Svaneholm.

Svaneholmsexemplet visar att hemmamarknadsskyddsavtalet sågs som en *förutsättning för det internationella samarbetet* och att ett havererat internationellt samarbete skulle kunna medföra ett sammanbrott även för det inhemska samarbetet. När

⁸⁸⁵ RA NO, F1:322, dnr 37/70, aktbilaga 5b, Hemmamarknadsskyddsavtal beträffande wellpapp: komplettering till SPK:s utredning "Konkurrensförhållanden på wellpappmarknaden", SPK-utredning, daterad september 1972, s. 47.

det gäller papper var SPF en ivrig förespråkare för hemmamarknadsskyddsavtal och de menade också att avtalen var en viktig förutsättning för det samarbete som skedde inom Scanorganisationerna. Huruvida avtalen verkligen var en förutsättning för ett exportsamarbete kan givetvis diskuteras. Det faktum att relativt ringa brott mot hemmamarknadsskyddsavtalen riskerade att bryta samman det internationella kartellsamarbetet på fiberskiveområdet styrker dock pappersbruksföreningens åsikt.

Samtidigt torde det finnas många exempel där enskilda företag från olika länder bedrivit exportsamarbeten trots avsaknad av hemmamarknadsskyddsavtal. Vid en analys av de internationella skogsindustriella avtalen i kartellregistret framgår dock att de flesta avtalen om försäljningssamverkan kombinerades med någon form av marknadsuppdelning. Exempelvis innefattade ett av de svensk-danska dörravtalen såväl hemmamarknadsskydd som försäljningssamverkan.

Avslutningsvis ska nämnas att NO menade att hemmamarknadsskyddsavtalen på pappersområdet dels hade *negativa effekter för både konsumenter och för industrin*, dels att de kan ha medverkat till en konservering av pappersindustrins struktur. Samtidigt hade NO svårt för att hitta konkreta bevis för att hemmamarknadsskyddsavtalen för papper verkligen hade skadlig verkan.⁸⁸⁶ Däremot visade handelsstatistiken tydligt att pappershandeln mellan de nordiska länderna var väldigt begränsad.

Det faktum att flera av de skogsindustriella hemmamarknadsskyddsavtalen ingicks i samband med att det rädde överkapacitet stärker också tesen att avtalen kan ha bromsat eller förhindrat en strukturanpassning av branschen.

Avtalens upphörande

Trots att hemmamarknadsskyddsavtalen stred mot Eftakonventionens konkurrensregler, kom flertalet av dem att fortleva in på 1960- och 1970-talen. Endast det svensk-norska avtalet rörande gummerade remsor och gummerat papper kom att avvecklas som en konsekvens av Eftas tillkomst. Däremot fick 1973 års frihandelsavtal mellan Efta och EG stor betydelse. Processen med att revidera de internationella samarbetena inleddes redan 1970, i samband med det norska beslutet att söka fullt medlemskap i EG. Därmed behövde Scanorganisationerna omarbete sina arbetsformer så att de harmonierade med EG:s konkurrensregler.

Trots att Norge slutligen valde att kvarstå i Efta, medförde 1973 års frihandelsavtal att EG:s konkurrensregler skulle gälla för handeln mellan de två handelsblocken. Då EG-lagstiftningen utgick från förbudsprincipen innebar detta en mer restriktiv hållning gentemot Scanorganisationernas exportsamarbete. Från den nordiska industrins sida ansåg man sig därför vara tvungen att föra en hänsynsfull exportpolitik på EG-marknaderna. En viktig förklaring till denna försiktiga hållning var att EG-kommissionen hade ett reellt mandat att vidta åtgärder.

Exempelvis kom EG-kommissionen 1984 att bötfälla tre branschorganisationer och ett trettiotal tillverkare av blekt sulfatmassa i Sverige, Finland, USA och Kanada.

⁸⁸⁶ Detta ligger också i sakens natur, då det i princip är omöjligt att redogöra för vad som skulle hänt utifall att något avtal inte funnits.

Det totala bötesbeloppet uppgick till drygt 25 miljoner kronor, varav SPCF och de nio svenska företagen skulle betala 6,4 miljoner kronor. De svenska aktörerna valde också att betala bötesbeloppet, vilket kan tolkas som ett erkännande av EG:s rätt att agera mot företag med huvudkontor utanför EG. Däremot valde de nordamerikanska och de finska aktörerna att överklaga beslutet. Överklagandet avvisades dock med hänvisning till att det inte var företagens hemvist som var avgörande, utan överenskommelsernas effekter inom EG.⁸⁸⁷

Formellt sett innebar Scanorganisationernas omdaning att de rena kartellsamarbetena togs bort och att organisationerna i stället skulle fungera som diskussionsforum med ändamål att genom information, utredningsverksamhet och statistik främja exporten. I flera fall fortgick dock kartellsamarbetena inofficiellt, trots att organisationerna formellt ombildats till exportfrämjande institut.

Beslutet att slopa hemmamarknadsskyddsavtalen för papper föregicks av intensiva diskussioner mellan NO och SCPF, vilket visar att NO hade en aktiv roll i avvecklandet av hemmamarknadsskyddsavtalen. Även avtalen för fiberskivor kom att avvecklas efter överläggningar med NO. Det ska påtalas att NO hade ett tydligt uppdrag att granska konkurrensbegränsningar och att förhindra eller förhandla bort sådana avtal som hade skadlig verkan. Ett stort antal av kartellregistreringarna kom också att avvecklas efter dylika överläggningar. Detta kan betraktas som en form av självsanering där näringslivets representanter frivilligt avvecklade de delar av kartellsamarbetena som konkurrensmyndigheterna ansåg medförde skadlig verkan. Härigenom behövde ärendena ej heller prövas i domstol.

I flera fall tog industrins företrädare strid för att få behålla hemmamarknadsskyddsavtalen, men i andra fall hade fabrikanterna inget emot en avveckling. Det senare kan i och för sig förklaras av att vissa avtal fortlöpte som gentlemen's agreements. Samtidigt finns det flera exempel där avtalen hade förlorat sitt ursprungliga syfte. Exempelvis blev det svensk-tjeckoslovakiska avtalet om hemmamarknadsskydd för papper och kartong verkningslöst redan under andra världskriget.

Vidare finns exempel på att avtal inte efterlevdes. Ofta skedde dessa "avtalsbrott" i fullt samförstånd mellan branschens aktörer. I regel rörde det sig om att en utländsk aktör specialiserat sig på enskilda kvaliteter eller storlekar och att de inhemska fabrikanterna var måttligt intresserade av att producera önskad vara, alternativt att de inhemska fabrikanterna inte hade tillräckligt med produktionskapacitet.

Likaså kan konstateras att avtalen för tapeter, gummerat papper samt pappers- och kartongprodukter kom att upphöra redan under 1940- och 1950-talen. Således var behovet för hemmamarknadsskydd mycket lägre för förädlade produkter, där det förekom stora variationer i utbud, än för stapelvaror såsom kraft- och tidningspapper.

Under senare delen av 1900-talet ökades såväl graden av specialisering som anläggningarnas storlek markant inom hela skogsindustrin. Samtidigt minskade antalet produktionsenheter och allt detta bidrog till en ökad inomnordisk handel och ett

⁸⁸⁷ Utrikesdepartementet, *Sverige-EG 1984* (Stockholm, 1985), s. 23–24; *Dagens Industri* (1988), den 27 maj.

minskat intresse för hemmamarknadsskyddsavtal. Successivt ökad utomnordisk konkurrens från såväl lågprisprodukter som mer exklusiva kvaliteter bidrog också till ett svagare intresse för att reglera den nordiska handeln.

Studien har visat att de formella avtalen om hemmamarknadsskydd i flera fall ersattes av muntliga gentlemen's agreements eller av tysta överenskommelser om fortsatt hemmamarknadsskydd. Så var fallet inom både pappers- och skivindustrin under 1970- och 1980-talen. Industrins företrädare förnekade dock detta. Däremot medgav de att de skulle öka sin försäljning av fiberskivor och spånskivor till grannländerna utifall att dessa skulle börja bedriva export till det egna landet. Likaså erkände de att de avsiktligt avhöll sig från dylik export, då det riskerade att de skulle utsättas för motåtgärder. Från producenternas sida sågs denna "terrorbalans" som något helt naturligt och självklart.

I praktiken kom företagen således att till stor del fortsätta respektera varandras hävdvunna marknader och då specifikt konkurrenternas hemmamarknader. Det kan också konstateras att den inomnordiska handeln av skogsindustriella produkter förblev relativt låg även efter att hemmamarknadsskyddsavtalen slopats. Samtidigt ska noteras att det ändå skedde en påtaglig ökning av den inomnordiska handeln, om än från extremt låga ursprungsnivåer.

Det är också tveksamt om den ökade handeln berodde på att avtalen slopats. Sannolikt ska den snarare förklaras av ökad specialisering och av en allmän omställning mot ökad stordrift. På längre sikt bidrog även den successivt ökade utomnordiska konkurrensen till att de informella nordiska överenskommelserna om hemmamarknadsskydd luckrades upp.

Internationell samverkan och handelspolitik

Övergripande motiv till internationellt kartellsamarbete

I tidigare avsnitt redogjordes för olika motiv bakom hemmamarknadsskyddsavtalen i den nordiska skogsindustrin. Ett av de viktigaste motiven var att avtalen var en del av ett större internationellt samarbete vars fokus var att höja och stabilisera priserna på världsmarknaden. På ett mer övergripande plan kan detta ses som det i särklass viktigaste motivet bakom all internationell kartellsamverkan. Detta framgick också i kapitel 3, där det fördes en närmare diskussion om Scanorganisationernas tillkomst och betydelse.

Från fabrikanthåll betonades ofta att Scankartellerna hade en marknadsstabiliserande effekt och att denna även uppskattades av köparna. I flera fall ägde påståendet säkert sin riktighet, inte minst med tanke på att köparna ofta utgjordes av större inköpsorganisationer som sålde vidare papperet till andra återförsäljare. För inköpsorganisationerna värdesattes säkra leveranser och stabila priser väldigt högt. Samtidigt är det tydligt att Scanorganisationerna arbetade aktivt för att höja priserna och att de under långa perioder fungerade som prifixande organ för olika internationella marknader. Här ska dock påpekas att konjunkturläget hade en avgörande roll för prisbildningen, även på de marknader som reglerades av de internationella kartellerna.

I praktiken innebar marknadsstabilisering dels att priserna skulle stabiliseras så att prisfall kunde undvikas eller begränsas, dels att det skulle skapas en bättre balans mellan utbud och efterfrågan, exempelvis genom utbudsbegränsningar och andra former av kvotering. Kartellerna kunde även bidra till att förtroendet stärktes mellan köpare och säljare, vilket hade en marknadsstabiliserande effekt då det stärkte förutsättningarna för långsiktiga leveransavtal. Kartellernas marknadsstabiliserande effekt kan sannolikt också förklara varför det i allmänhet fanns en hög acceptans för karteller inom näringslivet.

I dag kan det låta magstarkt att en överenskommelse om minimipriser skulle ses som något positivt av marknaden. Fallstudien om fiberskiveindustrin visar dock att det var grossisterna som vände sig till fabrikanterna och efterfrågade en fastare prisättning efter att fabrikanternas informella samarbete upphört 1960. Även de europeiska importörerna efterfrågade marknadsstabiliserade åtgärder ifrån fabrikantledet vid samma tidpunkt. Ett annat liknande exempel kan hämtas från kapitel 3 där det framgick att den brittiska timmerhandlarföreningen hade önskemål om en reglering av timmerimporten under mellankrigstiden.

I sammanhanget kan det påtalas att fabrikantsamarbetena ofta inkluderade åtgärder för att underlätta försäljning och distribution. I sin enklaste form handlade detta om att enas om försäljningsvillkor och standardkontrakt. När det gäller såväl trävaror som papper och pappersprodukter lades stort fokus på standardisering av varor, för att därigenom begränsa antalet format, tjocklekar och kvaliteter. Ett av skälen till detta var självfallet att underlätta eller möjliggöra prissamverkan, men det är också tydligt att det fanns en allmän önskan om att rationalisera försäljning och distribution. Enligt producenterna gynnade detta även konsumenterna då det blev lättare att jämföra priser och då distributionskostnaderna kunde sänkas. Arbetet med att rationalisera distributionen skedde ofta i nära samarbete med grossisternas och detaljisternas föreningar.

Ett annat viktigt motiv till karteller var att mindre aktörer kunde öka sin konkurrenskraft genom samverkan. Detta gällde såväl inhemska som internationella samarbeten. Scangreaseproof är ett utmärkt exempel där flera mindre smörpapperstillverkare gick samman och lyckades etablera sig som en slagkraftig aktör på världsmarknaden. Även Scannews är ett bra exempel på hur de nordiska tidningspappersproducenterna lyckades stärka sin roll på den globala marknaden, genom inbördes samverkan.

Till stora delar sammanfaller de motiv som fanns bakom hemmamarknadsskyddsavtalen med de motiv som fanns bakom internationella kartellavtal i allmänhet. Som redan nämnts uppkom många av de förstnämnda i samband med krissituationer. Likaså kan man utifrån kapitel 3 konstatera att flera av de tidiga exportkartellerna etablerades i samband med 1920-talets kriser eller under 1930-talets depressionsår.

Vidare kan påtalas att de internationella samarbetena till stor del handlade om att försvara sina hemmamarknader. I exemplet med fiberskivor framgår tydligt att Feropa och NFC representerade ett väst- och ett nordeuropeiskt block. Det är också

tydligt att Feropa hade starka intressen av att begränsa den västeuropeiska importen av nordiska fiberskivor.

Nedanstående punktlista är ett försök att syntetisera och sammanfatta de viktiga motiven bakom formella och informella kartellsamarbeten inom nordisk skogsindustri. I regel var det flera motiv som samverkade till att olika samarbeten uppkom. Det ska också påtalas att kategoriseringen mellan de olika motiven är flytande och ingalunda heltäckande.

1. Avtal som del av ett större internationellt samarbete
 - a. För att höja priser
 - b. För att stabilisera marknaden
 - c. För att anpassa utbud efter efterfrågan
 - d. För att skydda hemmamarknaden från konkurrens
2. Avtal för att undanröja hotbilder och förhindra framtida problem
 - a. För att minska konkurrensen på hemmamarknaden
 - b. För att upprätthålla inhemska regleringar
3. Avtal för att hantera krissituationer
 - a. Avtal efter inbrytningsförsök
 - b. Avtal som försoningshandling
4. Avtal som en del av ett större regleringsprojekt
5. Avtal om tekniska samarbeten
 - a. För att utarbeta gemensamma standarder
 - b. För att öka konkurrenskraften gentemot andra branscher
6. Avtal för att förenkla försäljning och distribution
7. Avtal om samverkan mellan mindre aktörer
8. Avtal som steg mot ökad frihandel

Handelspolitik och konkurrenspolitik

Vid historiska studier av karteller framgår tydligt att den handelspolitiska dimensionen är viktig. Den ökade protektionismen under 1920- och 1930-talen var ett starkt bidragande motiv bakom etableringen av de första Scankartellerna. I praktiken kom dessa att fungera som representanter för ett nordeuropeiskt handelsblock. Initialt utgjorde de västeuropeiska köparna motpart till Scankartellerna. Under kriget kom utrikeshandeln dock i princip att inskränkas till Tyskland och i viss mån till tyskockuperade länder.

Även åren efter andra världskriget kom att präglas av protektionistiska tendenser. Exempelvis infördes stränga norska importreglingar för att skydda den inhemska fiberskiveindustrin gentemot lågprisimport, främst från Sverige. Dessa regleringar kom inte att avvecklas förrän under 1960-talet. Feropas tillkomst 1954 kan också ses som ett exempel på protektionism inom fiberskiveområdet. Även här bestod hotbilden av lågprisimport från Sverige, men också från Norge och Finland. På relativt kort tid kom dock Feropa att utvecklas till en alltmer frihandelsvänlig organisation, vilket sammanföll med den allmänna utvecklingen i Västeuropa under 1950-talet.

Inom den nordiska skogsindustrin fanns starka önskemål om att de nordiska länderna skulle ansluta sig till EEG/EG, för att därigenom få tillgång till en stor tullfri marknad. Detta gällde bland tillverkarare av såväl papper som trävaruprodukter. Från industrins sida sågs tillkomsten av Efta å ena sidan som en sämre lösning än ett helt gemensamt västeuropeiskt frihandelsområde. Å andra sidan tryggades handeln med Storbritannien, vilket var den enskilt viktigaste exportmarknaden för svensk skogsindustri.

Här kan också noteras att Storbritanniens inträde i EG 1973 medförde ett ökat svenskt och finskt intresse för att närma sig västeuropeiska branschorganisationer. Exempelvis valde NFC gå in som associerad medlem i Feropa 1974, något som man tidigare motsatt sig.

Vidare kan konstateras att 1973 års frihandelsavtal mellan Efta och EG blev väldigt viktiga, då de öppnade upp för en tullfri handel med industrivaror i hela Västeuropa. Samtidigt bidrog EG:s övergångstullar på papper till försämrade möjligheter att exportera till Storbritannien. Först vid 1983 års utgång var övergångstullarna helt avskaffade.

Frihandelsavtalen medförde också stora förändringar för de internationella kartellsamarbetena. Som redan nämnts innebar avtalen att EG:s restriktiva konkurrensregler skulle tillämpas för all handel mellan EG och Efta. Anpassningen till EG:s förbudsprincip var också det avgörande motivet bakom avvecklingen av Scankartellerna och hemmamarknadsskyddsavtalen.

En av de viktigare slutsatserna utifrån denna studie är annars, att tillkomsten av Efta inte hade någon nämnvärd betydelse för kartelliseringen av den nordiska skogsindustrin. NO refererade i och för sig till Eftakonventionen när de kritiserade avtalen om hemmamarknadsskydd för papper 1966, men det ärendet kom ändå inte att avgöras förrän hösten 1973 och då var det inte Eftas utan EG:s konkurrensregler som var vägledande.

På ett övergripande plan kan därför konstateras att det, från myndighetshåll, inte sattes någon större press på hemmamarknadsskyddsavtalen före 1973. Till viss del kan detta förklaras av den pragmatiska tillämpningen av Eftas konkurrensregler. I dessa låg fokus på att utveckla en enhetlig praxis som kunde tillämpas inom hela Efta. I de enstaka fall konflikter ändå uppkom, löstes de med enskilda kontakter mellan berörda länder.

Det kan också konstateras att företrädare för den svenska fiberskiveindustrin hade kunnat inta en mycket tuffare attityd gentemot den norska fiberskiveindustrin, just med hänvisning till Eftakonventionens konkurrensregler. Att man inte gjorde det ska säkert tolkas som att det fanns en väl rotad tradition av att respektera hävdvunna marknader och en stark önskan om att bibehålla det goda samarbetsklimatet mellan grannländerna. Detta var också starkt bidragande orsaker till att den inomnordiska handeln kvarstod på en relativt låg nivå, även efter att hemmamarknadsskyddsavtalen upphävts.

Antidumpningsåtgärder som handelspolitiskt instrument

I studierna av fiberskive- och spånskiveindustrierna framgick att det fanns en latent oro för att utsättas för dumpningsanklagelser som i förlängningen kunde medföra antidumpningstullar eller andra importregleringar. Under 1950- och 1960-talen lade de nordiska branschorganisationerna mycket tid på att hantera dumpningsanklagelser från västeuropeiska och amerikanska företag. Periodvis infördes statsunderstödda restriktioner och från Feropas sida diskuterades även egenorganiserad återdumpning.

Under 1970- och 1980-talen blev EG en viktig aktör för att hantera och utreda dumpningsärenden. EG-kommissionen kunde också fatta beslut om nivåer för minimipriser, vilket bland annat gjordes för fiberskivor 1980. Efter att två svenska leverantörer trotsat denna överenskommelse införde EG även en tillfällig antidumpningstull på fiberskivor från berörda leverantörer.

Innan beslut fick fattas om antidumpningsåtgärder skulle det bevisas att det exporterande landet tagit ut ett lägre exportpris än vad de gjort på sin hemmamarknad och samtidigt skulle det styrkas att detta orsakat väsentlig skada för mottagarlandets industri. Denna studie visar dock att EG-kommissionen fastslog nivån på produktionskostnaderna för den svenska fiberskiveindustrin ganska godtyckligt. Likaså finns exempel på hur den brittiska regeringen fastställde relativt höga minimipriser för spånskivor, för att därigenom skydda den ålderstigna brittiska spånskiveindustrin.

Från den nordiska industrins sida var man ambivalenta inför systemet. Å ena sidan glädde sig många producenter åt att prisnivåerna höjdes. Å andra sidan menade andra att EG var alltför aktiva och att dumpningsåtgärderna användes som handelspolitiska instrument snarare än som verktyg för att förhindra otillåten konkurrens.

Noterbart är också att EG genomförde informella konsultationer med branschföreträdare för att därigenom förenkla hanteringen av dumpningsärendena. Exempelvis hölls dylika överläggningar under överinseende av EG:s antidumpningssektion våren 1978. Vid dessa lyckades brittiska, danska och svenska spånskivefabrikanter att enas om minimipriser för svensk export till EG. I och för sig visar detta att EG tillämpade samförståndslösningar med tydliga inslag av förhandling. Men samtidigt ska det påtalas att styrkeförhållandena var väldigt ojämna och att de svenska fabrikanterna godtog kraven för att undgå andra sanktioner.

Det är också tydligt att de nordiska delegaterna hade ett dåligt förhandlingsläge gentemot EG och Storbritannien. Exempelvis gick de nordiska spånskivefabrikanterna i början av 1970-talet med på att deras exportpriser skulle ligga fyra procent under det brittiska hemmamarknadspriset. Detta så kallade skandinaviska paraply sänktes dock till två procent 1977.

Problematiken kring dumpning och antidumpning visar att det är väldigt svårt att avskaffa konkurrensregleringar. Å ena sidan skulle antidumpningsåtgärderna motverka osund konkurrens, men å andra sidan riskerade åtgärderna att leda till ett ännu mer reglerat näringsliv och en än mer begränsad konkurrens.

Det är också viktigt att påtala att dumpningsanklagelserna ingalunda var ogrundade. När NO undersökte konkurrensförhållandena inom spånskiveindustrin i slutet

av 1970-talet restes misstankar om att de svenska konsumenterna bekostade förluster från exportförsäljningen. Detta förnekades dock av industrins företrädare som menade att exportförsäljningen var lönsam trots att utlandspriserna i regel understeg hemmamarknadspriset.

Staten som aktör

Flera olika roller

Denna studie har till stor del utgått från fabrikanternas perspektiv. Fokus har legat på att redogöra för producenternas samarbeten och på motiven bakom dessa. Samtidigt har det genom hela studien framgått att staten haft en mycket central roll eller snarare flera centrala roller. Rollen som konkurrensvårdande myndighet har redan diskuterats. Här utgjorde staten en tydlig motpart till kartellerna.

Formellt sett hade NO och MD tydliga mandat att fatta beslut för att förhindra konkurrenshämmande samarbeten, som ur allmän synvinkel hade skadlig verkan. Av studien framgår dock att det konkurrensvårdande arbetet till stora delar skedde i nära samverkan mellan myndigheter och näringsliv. Återigen går det alltså att peka på en svensk samförståndsmodell. Detta betyder ingalunda att konkurrenslagstiftningen var tandlös och att myndigheterna var handfallna. Studien visar snarare att det skedde en succesiv uppluckring av kartellöverenskommelserna. Likaså är det tydligt att de kartellavtal som registrerades under 1970- och 1980-talen var betydligt mera harmlösa än de ifrån 1940-, 1950- och 1960-talen.

Det är också tydligt att staten i flera fall fungerade som en understödjare till industrin. Exempelvis intog staten en aktiv roll i internationella förhandlingar om tullar, frihandelsavtal och vid dumpningsanklagelser gentemot såväl svenska företag som mot länder vilka bedrivit lågprisexport till Sverige. I dessa förhandlingar fungerade staten således snarare som målsägare och försvarare än som en motpart till de svenska fabrikanterna.

I andra fall tog staten en ännu mer aktiv och intervenerande roll. Ur spånskivestudien framgick att svenska myndigheter lämnade stora ekonomiska stöd, i form av lokaliseringsslån och lokaliseringsbidrag, till den svenska spånskiveindustrin, speciellt under 1970-talet. Tidigare forskning har pekat på att hela 18 procent av investeringskostnaderna utgjordes av dylika regionalpolitiska stöd och vid en enskild fabrik uppgick stödet från det allmänna till hela 55 procent av investeringskostnaden.

De statliga stöden orsakade också kritik. Bland annat kom EG-kommissionen, efter ett danskt initiativ, att fördöma de statliga subventionerna som medfört påtagliga svårigheter för EG-industrin. Denna kritik bidrog säkerligen till att de svenska fabrikanterna valde att respektera vissa minimiavgifter vid export till EG. Sannolikt bidrog kritiken också till en mer restriktiv hållning hos svenska politiker. Exempelvis kom regeringen i början av 1990-talet att avstå från att införa specialregler som skulle trygga fiberförsörjningen för svensk spånskiveindustri.

Staten som ägare

Det ska också påtalas att staten spelade en extremt aktiv roll genom ett direkt ägandeskap. Mellan 1948 och 1988 drev statliga Assi fiberskivefabriker i Piteå, Skinnskatteberg och Töre samt en spånskivefabrik i Laxå. När det gäller fiberskivor var Assi den största aktören i hela Europa och anläggningen i Skinnskatteberg var den största i Sverige. Även på spånskiveområdet var Assi en viktig aktör, trots att man hade något lägre produktionskapacitet än Södra Skogsägarna och Persson Invest.

Tajmingen för etableringen i Laxå kan i och för sig kritiseras. Den svenska produktionen och exporten av spånskivor nådde sitt maximum 1978, två år efter att fabriken i Laxå startats. Fram till 1985 kom sedan den sammanlagda svenska produktionen att minska med 36 procent och exporten med 60 procent, detta samtidigt som antalet spånskivefabriker i Sverige sjönk från 19 till 11.

Av studien framgick också att Assi fått stark kritik för skötseln av fabriken i Laxå. Till Assis försvar ska dock påtalas att fabrikerna i Piteå, Skinnskatteberg och Laxå alla var storskaliga, vilken möjliggjorde en rationell drift. Vid de två förstnämnda anläggningarna pågick driften i hela 38 år, medan anläggningen i Laxå drevs i 27 år. Så trots att ägarbilden förändrades och att boksluten periodvis visade röda siffror, kan detta ses som framgångsrika etableringar.

Givetvis är det väldigt intressant att titta på hur ett statligt ägt företag förhöll sig till kartellsamarbetena. På fiberskiveområdet är det tydligt att Assi intog en avvaktande roll och att företaget i regel stod utanför kartellöverenskommelserna, vilket väckte både kritik och misstro från konkurrenterna. Dessa menade att Assis isolationism var självisk och att företaget inte såg till branschens bästa.

Assis hållning ska inte primärt ses som ett ideologiskt ställningstagande mot karteller. Snarare ska det ses som resultatet av ett strikt företagsekonomiskt övervägande, där man strävade efter maximerad vinst eller i alla fall efter överlevnad. Detta argument stöds av det faktum att Assi reviderade sin inställning till samarbete när läget på fiberskivemarknaden blev kritiskt i början av 1980-talet. Exempelvis blev Assis vice-*vd* ordförande i SWF och NFC 1982. Detta möttes också med skepsis från vissa konkurrenter som hade svårt att känna förtroende för Assi.

På spånskiveområdet engagerade sig Assi i branschsamarbetena redan innan fabriken i Laxå togs i drift. Företrädare från Assi tog också en aktiv roll i arbetet med att strukturrationalisera branschen och Assi deltog i bildandet av Swedspan 1981. Samtidigt var det Assi som bröt överenskommelsen med de brittiska fabrikanterna 1977 och det var Assis agerande som väckte stark kritik hos de danska spånskivefabrikanterna. Dessutom var Assi ett av de företag som i början av 1980-talet trotsade EG-kommissionens bestämmelser om minimipriser på spånskivor. Dessa exempel visar återigen att Assi var relativt kallsinniga till kartellsamarbeten och andra typer av konkurrensregleringar, i alla fall när de själva inte gynnades av dem.

Avslutningsvis kan man också fundera på om det verkligen var lönsamt för Assi att engagera sig i kartellsamarbetena på spånskiveområdet. Om konkurrensen varit friare hade utslagningen av mindre konkurrenter troligen gått snabbare, vilket skulle gett Assi en större marknadsandel. Samtidigt hade kritiken mot att ett statligt bolag

slagit undan benen på mindre privata och kooperativa aktörer blivit ännu hårdare. Därtill medförde många av konkurserna på spånskiveområdet att fabriksanläggningar såldes vidare till låga priser, vilket snarare bidrog till förändrad kapitalstruktur än till minskad produktionskapacitet.

Kartellernas inre dynamik

En av de centrala frågorna i denna studie gällde hur kartellsamarbetena fungerade i praktiken. Sammanfattningsvis kan konstateras att kartelliseringen i den nordiska skogsindustrin var väldigt mångfacetterad. Det fanns en stor blandning av formella och informella överenskommelser. Likaså var de nationella och de internationella överenskommelserna starkt sammanflätade.

Normerande Scanorganisationer

Tidigare forskning kring skogsindustriella karteller har i regel fokuserat på Scanorganisationerna. Detta är befogat då dessa hade stor betydelse och då de etablerades under mellankrigstiden, vilken också pekats ut som kartellernas blomstringsperiod. Denna studie har dock visat att det förekom en omfattande kartellisering i den nordiska skogsindustrin även efter andra världskriget och ända fram till början av 1970-talet. Häri spelade Scanorganisationerna en viktig roll, men så gjorde även kartellerna inom trävaruindustrin och sannolikt även de inom massaindustrin.

Samtidigt är det tydligt att Scankartellerna hade en normerande funktion för hur skogsindustriella samarbeten skulle organiseras. Exempelvis organiserades Scanboard och NFC med Scankraft och de andra Scankartellerna som tydlig förebild. Självfallet syftade detta främst till att hitta former för att reglera priser och utbud. Men samtidigt ägnades en stor del av kartellorganisationernas dagliga arbete snarare till att samla in, bearbeta och distribuera statistik rörande priser och försäljning.

Flertalet av de skogsindustriella kartellerna byggde upp egna sekretariat med anställd personal som ansvarade för statistik- och informationsverksamheten. Här kan dock påpekas att å ena sidan betraktades Ticon och vissa andra samarbeten som misslyckade då de "blott och bart" bedrev statistikutbyte. Å andra sidan bidrog dylik verksamhet till att ge legitimitet för de karteller som hade mer långt gångna samarbeten.

I många fall delgav kartellerna information, exempelvis om prisöverenskommelser, till outsiders och till systerorganisationer i grannländerna. Det huvudsakliga motivet bakom detta var sannolikt en allmän önskan om att de utomstående aktörerna skulle respektera ingångna överenskommelser. Upplägget möjliggjorde även att outsiders som officiellt hade en kartellskeptisk hållning kunde delta i överenskommelserna. Stundtals gällde det för kooperativa Karlholm och statliga Assi.

Detta visar också att kartellerna lyckades kombinera starkt formaliserade strukturer med en mer pragmatisk informalitet. Trots att kartellernas verksamhet i grunden reglerades av formella avtal och detaljerade styrdokument, fanns samtidigt en öppenhet för pragmatiska icke-formaliserade samförståndslösningar. Ett annat exempel på detta är att Scanboard och de finska outsiderföretagen lyckades nå en överenskommelse först vid de informella sittningar som följde på det officiella höstmötet

1948. Likaså finns exempel på hur informella samarbeten utvecklades till mer formaliserade, exempelvis gällde det för EFCC-samarbetet i slutet av 1950-talet.

Stark tilltro mellan parterna

Utifrån studien kan vi också dra slutsatsen att det i allmänhet fanns en stor tillit mellan parterna i de svenska och de nordiska samarbetena samt att så inte var fallet inom de västeuropeiska. Likaså fanns en stark nordisk skepsis gentemot övernitisk byråkrati i de internationella samsarbetsorganen. Detta var tydligt när den västeuropeiska fiberskivsorganisationen sökte samarbete med den nordiska i början av 1960-talet samt när de svenska spånskivefabrikanterna trädde in i det europeiska samsarbetsorganet Fesyp.

Att de nordiska fabrikanterna kände stark tilltro sinsemellan kan till stor del förklaras av kulturella likheter, likheter i industristruktur, en lång tradition av framgångsrika samarbeten och av det enkla faktumet att näringslivets representanter kände varandra genom nära personliga kontakter. I syfte att skapa ett mer förtroendefullt samarbete arrangerades också längre möten med tid för måltider och kravlös samvaro.

Misstron mot paragrafer, kommittéer och annan tillsynes onödig byråkrati handlade främst om att de nordiska fabrikanterna önskade ett effektivt samarbete. Informella samsarbetsformer gjorde dessutom att kartellskeptiska företag enklare kunde inkluderas. Samma sak gällde vid internationella samarbeten där företag och branschorganisationer från länder som Norge och Västtyskland, vilka hade en mer restriktiv syn på internationella karteller, kunde inlemmas.

För att eliminera risken att kategoriseras som en internationell kartell kunde samarbetena också organiseras på ett sådant sätt att prisöverenskommelserna inte fattades i själva huvudorganisationen. Exempelvis var det de nationella föreningarna som fattade beslut om exportpriser för fiberskivor och inte styrelsen för NFC. På samma sätt överläts prisdiskussionerna i det västeuropeiska fiberskivesamarbetet till olika regionala marknadskommittéer.

Ett helt annat, men inte ovidkommande, argument för mer informell samverkan var självfallet att man ville undvika insyn från konkurrensmyndigheter och därmed också publicitet.

Starka slitningar inom samarbetena

Trots att det finns flera exempel på att kartellernas verksamhet bedrevs i nära samförstånd med såväl konkurrensvårdande myndigheter, som med outsiders ska det påpekas att det även förekom slitningar och konflikter, såväl internt som gentemot outsiders. Inom de nordiska samarbetena uppstod spänningarna främst mellan deltagande länder. I några fall resulterade avsteg från hemmamarknadsskyddsavtalen i kritik. Men de största problemen gällde snarare huruvida enskilda länder skulle särbehandlas eller inte.

Finland var det land som oftast stack ut i förhandlingarna. Exempelvis menade finska företrädare att deras industri borde särbehandlas, då de hade sämre geografiska förutsättningar än Sverige och Norge. Generellt sett var transportkostnaderna

högre vid leveranser från Finland, men å andra sidan hade den finska industrin en fördel av lägre löner och längre arbetstider. I regel kom dock de finska aktörerna att delta i samarbetena på samma villkor som de norska och de svenska. Men det finns ett antal exempel på hur den finska industrin fick specialvillkor.

En följd av att Finland under 1950-talet kom att omorientera sig från Sovjetunionen och mot Norden och Västeuropa var att de finska säljarna stundtals bedrev en relativt aggressiv försäljningspolitik i Västeuropa. Av rädsla för ett havererat samarbete godtog svenska och norska konkurrenter att de finska fiberskivefabrikanterna gjorde vissa avsteg från rådande överenskommelser, så att den finska industrin kunde tillskansa sig nya marknader.

Vidare bör påtalas att de nationella samarbetena ofta var mer långtgående i Finland än i Norge och Sverige. Exempelvis bedrev de finska producenterna gemensam försäljning av såväl papper som fiberskivor. Detta bidrog också till att den finska industrin, i de flesta fallen, hade en tydlig gemensam hållning vid internationella överläggningar. Den svenska industrin representerades däremot av företrädare från flera olika företag, vilka inte var lika samstämmiga.

Att det förekom åsiktsskillnader och slitningar mellan svenska företag är tydligt, exempelvis mellan Holmens Bruk och Stora Kopparbergs Bergslags AB i Scanneys. Samtidigt ska problemen inte överbetonas. Många gånger kunde större konflikter undvikas genom att man arrangerade nationella förmöten inför de internationella överläggningarna. Som redan nämnts ordnades även nordiska träffar inför möten med västeuropeiska aktörer.

I den mån konflikter ändå uppstod, gällde de ofta åsiktsskillnader mellan stora och små företag. Exempelvis var fiberskivspionjären Nordmalings Ångsåg initialt skeptiska till att delta i samarbete med sina småskaliga konkurrenter. Likaså fanns en stark skepsis mot Assi och Enso-Gutzeit, vilka var statligt ägda. Samtidigt var de dominerande aktörer som under längre perioder valde att stå utanför kartellsamarbetena, vilket bidrog till ett försvagat förtroende hos konkurrenterna.

Det ska också påpekas att det även kunde finnas en misstro mot kvaliteten på konkurrenternas produkter. Allra tydligast var detta för linbaserade spånskivor, vilka antogs vara av sämre kvalitet än de träbaserade skivorna. Likaså är det tydligt att vissa varumärken för fiberskivor betraktades som marknadssvaga.

Avslutningsvis kan konstateras att aktörerna i den nordiska skogsindustrin såg sig som konkurrenter och att det förekom flera konflikter dem emellan. Trots det lyckades de ofta att samverka, vilket resulterade i en hög kartellisering ända in på 1970-talet. I praktiken kan detta därför sägas vara en studie av samverkan *och* allas krig mot alla, snarare än en studie av samverkan *eller* allas krig mot alla!

Käll- och litteraturförteckning

Otryckta källor

Arkiv

CFN Scansulfit (Centrum för Näringslivshistoria, Scansulfits arkiv)

protokoll

stadgar

CFN SCPF (Centrum för Näringslivshistoria, SCPF:s arkiv)

protokoll

Fennoboards arkiv (Elka, Suomen Metsäteollisuuden Keskusliitto Ry, Fennoboardia Koskevat Asiakirjat)

korrespondens

protokoll

Folkrörelsernas arkiv i Södra Halland, Svenska Träindustriarbetarförbundet avd 4, sektion Oskarström

protokoll

Hallands Näringslivsarkiv, Ry AB och AB Toy

protokoll

Hylte Bruks arkiv

korrespondens

protokoll

Konkurrensverkets arkiv

beslut

RA Kartellregistret (Riksarkivet Arninge, Kartellregistret/Konkurrensverket)

avtal

beslut

kartellregistreringar

korrespondens

protokoll

RA Katrinefors (Riksarkivet, Landsarkivet i Göteborg, Katrinefors Bruks arkiv)

anförande

korrespondens

pm

protokoll

statistik

telegram

utredningar

verksamhetsberättelser

RA NO (Riksarkivet Arninge, Näringsfrihetsombudsmannens arkiv, huvudarkivet)

beslut

korrespondens

minnesanteckningar

pm

protokoll

utredningar

ytrande

RA NO-H (Riksarkivet Arninge, Näringsfrihetsombudsmannens arkiv, hemliga arkivet)

korrespondens

utredningar

RA SWFF (Riksarkivet Arninge, Svenska wallboardfabrikanternas förenings arkiv)

korrespondens

protokoll

verksamhetsberättelser

RA Wargön (Riksarkivet, Landsarkivet i Göteborg, Wargön AB:s arkiv)

korrespondens

pm

protokoll

Riksarkivet i Oslo, S-4463 Prisdirektoratet

korrespondens

Södra Skogsägarna ekonomisk förenings arkiv

avtal

korrespondens

minnesanteckningar

pm

protokoll

utredningar

Värmlandsarkiv, Billeruds dossierer

korrespondens

pm

rapporter

stadgar

utredningar

verksamhetsberättelser

WF:s arkiv (Riksarkivet i Oslo, Wallboardfabrikkenes Felleskontors arkiv)

korrespondens

minnesanteckningar

protokoll

Opublicerade referenser

Dahlén, Carl-Otto, *Scankraft krönika: "Uniate fortior"* (opublicerat manus från 1972)

Sandberg, Peter, sammanställning över det svenska kartellregistret

Tryckta källor och litteratur

Andersson, Lars-Fredrik, "Convergence and Structure of Trade: The Swedish–Finnish Case" i *Scandinavian Journal of History* 29.1 (2004)

Andersson, Lars-Fredrik, *Bilateral shipping and trade: Swedish-Finnish experiences in the post-war period* (Umeå, 2005)

Anell, Barbro, *Assi – ett statligt ägt företag* (Stockholm, 1991)

Anstrin, Hans, "Svenska Pappersbruksföreningens uppkomst och utveckling" i Svenska Pappersbruksföreningen, *Molæ chartariæ Suecanæ I* (Stockholm, 1923)

Anstrin, Hans, *Papper och massa i svenskt folkhushåll* (Stockholm, 1949)

Aunesluoma, Juhana, "Sverige, Norden och Finlands ekonomiska västintegration 1944–1973" i Aunesluoma, Juhana & Fellman, Susanna (red.), *Svenskt i Finland – Finskt i Sverige: från olika till ojämlika: Finlands och Sveriges ekonomier på 1900-talet* (Helsingfors, 2006), s. 181–208

Back, Ernst, L., *Våttillverkade fiberskivor i Norden 1929–2004: en livscykel för produkt och fabriker* (Lund, 2004)

Barjot, Dominique & Schröter, Harm G., "General Introduction: Why a Special Edition on Cartels?" i *Revue économique* 64:6 (2013)

Berg, Bengt Åke & Karlsson, Birgit, "Karteller och konkurrens" i Karlsson (2014), s. 7–13

Bernitz, Ulf, *Konkurrens och priser i Norden: en komparativ studie av konkurrens- och prislagstiftningens syften och medel i de nordiska länderna* (Stockholm, 1971)

- Björnberg, Carl Gustaf, *Sagan om Scannevs 1935–1965: berättad av Holger R. Sumelius i samarbete med Jörgen Haslum* (1966)
- Bodén, Bo, *En jämtländsk företagarkerksamhet och dess omvärld, Sven O Persson företagande 1920–1990* (Umeå, 1995)
- Bosæus, Elis, *Munksjö bruks minnen* (Uppsala, 1953)
- Bouwens, Bram & Dankers, Joost, "Competition and coordination: Reconsidering economic cooperation in Dutch business, 1900–2000" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1105–1124
- Brännlund, Runar, Lundmark, Robert & Söderholm, Patrik, *Kampen om skogen: koka, såga, bränna eller bevara?* (Stockholm, 2010)
- Burling, Ingeborg (red.), *Vem är det?: svensk biografisk handbok 1957* (Stockholm, 1956)
- Cantwell, John & Barrera M. Pillar, "The localisation of corporate technological trajectories in the interwar cartels: Cooperative learning versus an exchange of knowledge" i *Economics of Innovation and New Technology* 6.2/3 (1998), s. 257–290
- Cerretano, Valerio, "European cartels, European multinationals and economic de-globalisation: Insight from the rayon industry, c. 1900–1939" i *Business History* 54.4 (2012), s. 594–622
- Clemensson, Gustaf (red.), *Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948: minnesskrift vid 50-årsjubileet* (Stockholm, 1948)
- Commission of the European Communities, *Competition Policy in the New Trade Order: Strengthening International Cooperation and Rules: Report of the Group of Experts* (Bryssel, 1995)
- Dahlström, Malin, *Konkurrens, samarbete och koncentration: kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871–1982* (Göteborg, 2015)
- Efta, *Convention Establishing the European Free Trade Association* (1960)
- Ekheimer, Patrik, *Tidningspapper av returpapper: den svenska massa- och pappersindustrins omvandling under senare delen av 1900-talet* (Göteborg, 2006)
- Ekheimer, Patrik, *Klorkartellen: en industrihistorisk balansakt* (Göteborg, 2011)
- Ekheimer, Patrik & Johansson, Bertil, "Hylte Bruk" i Jerkeman, Per (red.), *Papper och massa i Skåne, Halland, Blekinge och Gotland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2012)
- Endsjø, Per-Christian, *Sponplateindustrien i Norge: The particle board industry* (Bergen, 1967)
- Engelbrektson, Sören, *17 miljoner svenska dörrar* (Åstorp, 1985)
- Evenett, Simon J., Levenstein, Margaret C. & Suslow, Valerie Y., "International cartel enforcement: Lessons from the 1990s" i *The world economy* 24.9 (2001), s. 1221–1245
- Fasting, Kåre, *Den norske papirindustriens historie: 1893–1968: utgitt i anledning av 75-års jubileet for de norske papirfabrikanter felleskontor* (Oslo, 1967)
- Fear, Jeffrey, "Cartels" i Jones, Geoffrey & Zeitlin, Jonathan (red.), *The Oxford handbook of business history* (Oxford, 2007)
- Fellman, Susanna, "The "Finnish model of capitalism" and transforming competition police: From independence until the first cartel legislation in 1958" (2009), artikel presenterad vid Ekonomisk-historiska mötet i Uppsala 2009
- Fellman, Susanna, "Samordning och informationsutbyte: de nordiska konkurrens- och prisövervakningsmyndigheternas möten 1959–1992" i Espeli, Harald & Johannesson, Finn Erhard (red.), *Historikere i oppdrag: festskrift til Trond Bergh, Sverre Knutsen og Lars Thue i anledning 70-årsdagene i 2015 og 2016* (Oslo, 2016), s. 265–288
- Fellman, Susanna & Shanahan, Martin (red.), *Regulating Competition: Cartel registers in the twentieth-century world* (New York, 2016)
- Frändén, Harriet, *Hjärtat i fabriken: boken om Plyfa* (Hassela, 2007)
- Fröberg, Jonas, *Masonit: de oanade möjligheternas material* (Stockholm, 2004)
- Föreningen Gamla Laholm, *Gamla Laholm: tjugotredje årgången 2012* (Laholm, 2012)
- Gagge, Carl-Magnus, "Träskivor, board, lamellträ, träfiber (board) och spån" i *Byggnadskultur* (2002), nr 4, s. 24–26
- Grossman, Peter, *How Cartels Endure and How They Fail* (Cheltenham, 2004)
- Gustafsson, Harald, *Nordens historia: en europeisk region under 1200 år* (Lund, 2017)

- Hallands läns Linodlareförening Laholm, *Orientering om spånadslinodlingen i Sverige och linberedningsverket i Laholm* (Laholm, 1961)
- Handelsdepartementet, *Europeiska gemenskaperna: del IX: redogörelse för utvecklingen i de europeiska gemenskaperna under 1971 och 1972 utarbetat inom Kommerskollegium* (Stockholm, 1974)
- Heikinheimo, Olli (red.), *Träindustriell handbok: band II* (Stockholm, 1968)
- Heikkinen, Sakari, *Papper ut i världen: Finska Pappersbruksföreningen – Finnapp 1918–1996* (Helsingfors, 2000)
- Holmberg, Stina, *Mot monopolisering?: NO:s verksamhet under 25 år* (Stockholm, 1981)
- Hornborg, Harald, *Finska Pappersbruksföreningen 1918–1943* (Helsingfors, 1943)
- Hägglöf, Gunnar, *Svensk krigshandelspolitik under andra världskriget* (Stockholm, 1958)
- Jacobsen, Rolf & Tjøme, Gaia, *Halm som byggemateriale: halmballhus – naturlige og miljøvennlig hus* (2009)
- Jensen-Eriksen, Niklas, "A potentially crucial advantage: Export cartels as a source of power for weak nations" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1085–1104
- Jerkeman, Per, *Papper och massa i Södermanland, Västmanland och Närke: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2010)
- Jonung, Lars, "Prisreglering som stabiliseringspolitiskt instrument" i *Ekonomisk debatt* (1973), nr 7, s. 432–440
- Jämthagen, Sidney (red.), *Sven O Persson* (Östersund, 2000)
- Karlsson, Birgit, *Egenintresse eller samhällsintresse: Nazityskland och svensk skogsindustri 1933–1945* (Lund, 2007)
- Karlsson, Birgit, "Cartels in the Swedish and Finnish forest industries in the interwar period" i Olsson, Sven-Olof (red.), *Managing crises and de-globalisation: Nordic foreign trade and exchange, 1919–1939* (London, 2010), s. 188–208
- Karlsson, Birgit (red.), *Organiserad samverkan: svenska karteller under 1900-talet* (Möklinta, 2014)
- Karlsson, Ingvar, *Om massa, bräddor och tjärdoft ...: Södras industriella historia* (Växjö, 2006)
- Kleinwächter, Friedrich, *Die Kartelle: ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft* (Innsbruck, 1883)
- Kleppe, Per, *Efta – Nordek – EEC: analys av de nordiska ländernas integrationsproblem* (Stockholm, 1970)
- Konkurrensverket, *Kartellregistret: kartellregistrets historia, 1946–1993: pm 2004-08-27: dnr 811/2004* (Stockholm, 2004)
- Kuorelahti, Elina, "Boom, depression and cartelisation: Swedish and Finnish timber export industry 1918–1921" i *Scandinavian Economic History Review* 63:1 (2015), s. 45–68
- Lantbruksdepartementet, St. prp. Nr. 38 (1965–66), *Om samtykke til at staten og Opplysningsvesenets Fond tegner flere andeler i Trysil Sponplater A/L*
- Levenstein, Margaret C & Suslow, Valerie Y, "Studies of Cartel Stability: A Comparison of Methodological Approaches" i Grossman (2004), s. 9–52
- Levenstein, Margaret C. & Suslow, Valerie Y., "The changing international status of export cartel exemptions" i *American University International Law Review* 20.4 (2005)
- Levenstein, Margaret C & Suslow, Valerie Y, "What Determines Cartel Success" i *Journal of Economic Literature* XLIV (2006), march
- Lidgard, Hans-Henrik, "Sverige – EEG och konkurrensen" i *Svensk Juristtidning* (1974), nr 1, s. 18–33
- Liljenäs, Ingrid, *Allmänningsskogarna i Norrbottens län: deras betydelse för det enskilda jord- och skogsbruket* (Umeå, 1977)
- Lipsett, Charles H, *Industrial wastes: Their conservation and utilization* (New York, 1951)
- Lundqvist, Torbjörn, *Socialt kapital och karteller* (Stockholm, 2009)
- Lybeck, Johan, A, "Varning för variabla växelkurser!" i *Ekonomisk debatt* (1982), nr 2, s. 92–97
- Lybeck, Johan, A, "Devalveringar – ett inslag i de nordiska ländernas stabiliseringspolitik" i *Ekonomisk debatt* (1985), nr 4, s. 253–255
- Neal, Larry & Cameron, Rondo, *Världens ekonomiska historia: från urtid till nutid* (Lund, 2016)
- Nellbeck, Lennart, *Rottneros: 25 år med Rottneros AB* (Stockholm, 2008)

Näringsutskottets betänkande 1981/82:2, *Betänkande över motioner om internationella karteller, m.m.*

Näringsutskottets betänkande 1991/92:NU6, *Ändrad träfiberprövning*

OECD, *Competition Policy: 1994 Workshop with the Dynamic Non-Member Economies*, (Paris, 1996), s. 53–55

Olsson, Sven-Olof, *Sverige i det handelspolitiska maktspelet 1919–1939* (Stockholm, 2011)

Osterman, Stig, *100 år av samverkan: minnesbok om Lantmännen – vår äldsta fria lantbrukskooperation* (Stockholm, 1982)

Prop. 1972:135, *Kungl. Maj:ts proposition angående avtal med den europeiska ekonomiska gemenskapen mm*

Prop. 1981/82:165, *Regeringens proposition: med förslag till konkurrenslag*

Prop. 1992/93:56, *Regeringens proposition: ny konkurrenslagstiftning*

Renell, Jan, *Papper och massa i Västergötland, Bohuslän och Dalsland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2011)

Ruist, Erik & Svennilson, Ingvar, *Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden* (Stockholm, 1948)

Rydberg, Sven, *Papper i perspektiv: massa- och pappersindustri i Sverige under hundra år* (Stockholm, 1990)

Sandberg, Peter, "Den svenska kartellregistreringen", i Karlsson (red.) (2014)

Schröter, Harm G., "Easy prey? Firm based in small nations and international cartels, 1919–1939" i *Scandinavian Economic History Review* 60:2 (2012), s. 146–164

Schröter, Harm G., "Cartels revisited: An overview on fresh questions, new methods, and surprising results" i *Revue économique* 64:6 (2013)

Schybergson, Per, *Med rötter i skogen: Schauman 1883–1983: 1* (Helsingfors, 1983a)

Schybergson, Per, *Med rötter i skogen: Schauman 1883–1983: 2* (Helsingfors, 1983b)

Schön, Lennart, *En modern svensk ekonomisk historia: tillväxt och omvandling under två sekel* (Stockholm, 2000)

Shanahan, Martin P., Round, David K. & Round, Kerrie A., "Cartel Resilience in Australian Markets 1901–1967" i *Revue économique* 64:6 (2013), s. 1011–1042

Sjunnesson, Lars, "Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948" i Clemensson (1948)

Sokol, D. Daniel, "What do we really know about export cartels and what is the appropriate solution?" i *Journal of Competition Law and Economics* 4.4 (2008), s. 967–982

SOU 1940:35, *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv: betänkande avgivet av 1936 års Närings-sakkunniga* (Stockholm, 1940)

SOU 1945:42, *Utredningar angående ekonomisk efterkrigsplanering 12: framställningar och utlåtanden från kommissionen för ekonomisk efterkrigsplanering 5: betänkande angående övervakning av konkurrensbegränsande företeelser inom näringslivet* (Stockholm, 1945)

SOU 1951:27, *Konkurrensbegränsning: betänkande med förslag till lag om skydd mot samhällsskadlig konkurrensbegränsning: angivet av Nyetableringssakkunniga: del 1* (Stockholm, 1951)

SOU 1955:45, *Konkurrens och priser: betänkande avgivet av 1954 års priskontrollutredning* (Stockholm, 1955)

SOU 1966:48, *Prissamverkan och konkurrens: betänkande angivet av riktpreisutredningen* (Stockholm, 1966)

SOU 1978:9, *Ny konkurrensbegränsningslag: betänkande av konkurrensutredningen* (Stockholm, 1978)

SOU 1991:22, *Översyn av lagstiftningen om träfiberråvara: betänkande av träfiberutredningen* (Stockholm, 1991)

SOU 1991:59, *Konkurrens för ökad välfärd: huvudbetänkande av konkurrenskommittén* (Stockholm, 1991)

SOU 1991:82, *Drivkrafter för produktivitet och välbstånd: Produktivitetsdelegationens betänkande* (Stockholm, 1991)

SOU 2006:99, *En ny konkurrenslag: betänkande av utredningen om en ny konkurrenslag* (Stockholm, 2006)

- SOU 2007:36, *Bioenergi från jordbruket: en växande resurs: betänkande av utredningen om jordbruket som bioenergiproducent* (Stockholm, 2007)
- Statens Industriverk, *Sågverksindustri och skivindustri: utredning från Statens industriverk: SIND 1977:7* (Stockholm, 1977)
- Statens pris- och kartellnämnd, *Utvecklingen inom massa- och pappersindustrin under 1970-talet* (Stockholm, 1979)
- Statsrådets kommunikationsavdelning, *Krigsskadeståndet slutbetalades för 60 år sedan, pressmeddelande 343/212 från Statsrådets kommunikationsavdelning* (2012)
- Steen, Frode & Sjørgard, Lars, "Semicollusion in the Norwegian Cement Market" i *European Economic Review* 43.9 (1999), s. 1775–1796
- Stolpe, Lennart (red.), *Papper och massa i Värmland: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2009)
- Stolpe, Lennart, *Förpackningspapperens historia* (Uddevalla, 2016)
- Strångh, Lars, *Svenska sågverks- och trävaruexportföreningen 100 år 1875–1975* (Stockholm, 1975)
- Sundberg, Gustav, "Walboardindustrins utveckling" i Svenska Pappers- och Cellulosaingenjörsföreningen, *Cellulosa och papper, En samling uppsatser belysande den svenska cellulosa- och pappersindustriens utveckling och nuvarande ståndpunkt* (Stockholm, 1948)
- Svensk författningssamling 1953:603
- Sveriges Industriförbund, *Sveriges industri: översikt utgiven 1948 av Sveriges Industriförbund* (Stockholm, 1948)
- Sveriges Officiella Statistik, *Utrikeshandel: del 1* (Stockholm)
- Sweeney, Brendan, "Export Cartels: Is there a need for global rules?" i *Journal of International Economic Law* 10.1 (2007), s. 87 – 115
- Symeonidis, George, *The effects of competition: Cartel policy and evolution of strategy and structure in British industry* (2012)
- Söderberg, Tom, *Pappersmasseförbundet: 1907–1957* (Stockholm, 1957)
- Söderlund, Ernst, *Svensk trävaruexport under hundra år: på uppdrag av Svenska Trävaruexportföreningen* (Stockholm, 1951)
- Södra, *årsredovisning 1987* (Växjö, 1988)
- Tekniska Nomenklaturcentralen, *Ordlista: termer och definitioner inom massa-, pappers- och fiberski-veindustrin* (Stockholm, 1958)
- Thornell, Gunnar, *Linberedningsverket i Laholm* (Halmstad, 1994)
- Utrikesdepartementet, *Utrikesfrågor: offentliga dokument m.m. rörande viktiga svenska utrikesfrågor 1971* (Stockholm, 1972)
- Utrikesdepartementet, *Sverige-EG 1983* (Stockholm, 1984)
- Utrikesdepartementet, *Sverige-EG 1984* (Stockholm, 1985)
- Utrikes- och handelsdepartementen, *Sverige-EG 1973* (Stockholm, 1974)
- Utrikes- och handelsdepartementen, *Sverige-EG 1974* (Stockholm, 1975)
- Utrikes- och handelsdepartementen, *Sverige-EG 1977* (Stockholm, 1978)
- Valleur, Christian, *Papper och massa i Västerbotten och Norrbotten: från handpappersbruk till processindustri* (Stockholm, 2003)
- von Sydow, Christian, *Med industri och politik i bagaget* (Malmö, 1980)
- Warlouzet, Laurent, "Competition policy in the European Economic Community, 1957–1992: The Curse of compulsory registration?" i Fellman & Shanahan (2016)
- Wettergren, Carl-Johan, *Swanboard: ett företags uppgång och fall: minnesbilder upptecknade av Carl-Johan Wettergren* (Svanskog, 2003)

Tidningar och tidskrifter

Affärsvärlden
Arbetet
Dagens Industri
Dagens Nyheter
Efta Horisont
Helsingborgs Dagblad
Kartellregistret: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå
Nordisk Pappershistorisk Tidskrift
NTT – Nordisk Träteknik Såg & Trä
Ny Teknik
Näringsfrihetsfrågor: meddelanden från Kommerskollegii monopolutredningsbyrå
Official Journal of the European Communities
Pris och konkurrens
Pris- och kartellfrågor
Pristidende
Svensk Papperstidning
Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning
Svensk Trävarutidning
Svenska Dagbladet
Sågverken
Sågverken/Trävaruindustrin
Træ og industri
Trä
Trävaruindustrien
Trävaruindustrien/Sågverksägaren
Veckans Affärer
Värmlands Folkblad

Internet

arkivportalen.no/side/aktor/detaljer?aktorId=no-a1450-03000000101602 (hämtat 2018-06-16)
europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/free-competition/index_en.htm#germany_en_competing-fairly (hämtat 2018-06-16)
hansard.millbanksystems.com/commons/1971/oct/20/wood-chipboard-anti-dumping-duties (hämtat 2018-06-16)
hansard.millbanksystems.com/commons/1978/jul/24/chipboard (hämtat 2018-06-16)
ski-fb.mikromarc.no/Mikromarc3/search.aspx?ST=Normal&Unit=6471&db=ski-fb
web.retriever-info.com/ (hämtat 2018-06-16)
www.fao.org/faostat/en/#data/FO (hämtat 2018-06-16)
www.hammerich.dk/firmaet/troldhede.html (hämtat 2018-06-16)
www.kkv.se/konkurrens/om-konkurrensreglerna/samarbete-som-begransar-konkurrensen/karteller/ (hämtat 2016-03-15).
www.kuitulevy.fi/sv/finnishfibreboardltd/historia (hämtat 2018-06-16)
www.magiskeoyeblikk.no/elverum/utgaver/2017/osterdalskonferansen/item/95-nordens-storste-i-sin-bransje (hämtat 2018-06-16)
www.novopan.dk/Historien-123.aspx (hämtat 2018-06-16)
www.oecd.org/competition/cartels/ (hämtat 2018-06-16)
www.svensktnaringsliv.se/fragor/karteller/ (hämtat 2018-06-16)

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN VID
GÖTEBORGS UNIVERSITET (1-73)

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN,
HANDELSHÖGSKOLAN VID GÖTEBORGS UNIVERSITET (74-100)

1. Sture Mårtenson: Agiot under kreditsedelepoken 1789- 1802. 1958.
2. Marianne Nilsson: Öresundstullsräkenskaperna som källa för fraktfarten genom Öresund under perioden 1690-1709. 1962.
3. Rolf Adamson: Den svenska järnhanteringens finansieringsförhållanden. Förlagsin-teckningar 1800-1884. 1963.
4. Rolf Adamson: De svenska järnbrukens storleksutveckling och avsättningsinriktning 1796- 860. 1963.
5. Martin Fritz: Gustaf Emil Broms och Norrbottens järnmalm. En studie i finansie-ringsproblematiken under exploateringstiden 1891-1903. 1965.
6. Gertrud Wessberg: Vänersjöfarten under 1800-talets förra hälft. 1966.
7. Rolf Adamson: Järnavsättning och bruksfinansiering 1800-1860. 1966.
8. Sture Martinius: Befolkningsrörlighet under industrialismens inledningsskede i Sve-rige. 1967.
9. Ingemar Nygren: Svensk sparbanksutlåning 1820-1913. En analys av de större spar-bankernas kreditgivning. 1967.
10. Carin Sällström-Nygren: Vattensågar och ångsågar i Norrland under 1800-talet. 1967.
11. Martin Fritz: Järnmalmproduktion och järnmalmemarknad 1883- 1913. De svenska exportföretagens produktionsutveckling, avsättningsinriktning och skeppningsförhål-landen. 1967.
12. Martin Fritz: Svensk järnmalmsexport 1883-1913. 1967.
13. Gösta Lext: Mantalsskrivningen i Sverige före 1860. 1968.
14. Martin Fritz: Kirunagruvnas arbetskraft 1899-1905. Rekrytering och rörlighet. 1969.
15. Jan Kuuse: Varaktiga konsumtionsvarors spridning 1910-1965. En indikator på väl-ståndsutvecklingen i Sverige. 1969. (Akademiförlaget).
16. Ingela Elison: Arbetarrörelse och samhälle i Göteborg 1910- 1922. 1970.
17. Sture Martinius: Agrar kapitalbildning och finansiering 1833-1892. 1970.
18. Ingemar Nygren: Västsvenska sparbankers medelplacering 1820-1913. 1970.
19. Ulf Olsson: Lönepolitik och lönestruktur. Göteborgs verkstadsarbetare 1920- 1949. 1970.
20. Jan Kuuse: Från redskap till maskiner. Mekaniseringsspridning och kommersialisering inom svenskt jordbruk 1860-1910. 1970.
21. Sture Martinius: Jordbruk och ekonomisk tillväxt i Sverige 1830- 1870. 1970.
22. Ingemar Nygren: Svenska sparbankers medelplacering 1914-1968. En undersökning av de större sparbankerna. 1970.
23. Jan Kuuse: Inkomstutveckling och förmögenhetsbildning. En undersökning av vissa yrkesgrupper 1924- 1959. 1970.
24. Ulf Olsson: Regionala löneskillnader inom svensk verkstadsindustri 1913- 1963. 1971.
25. Kent Olsson: Hushållsinkomst, inkomstfördelning och försörjningsbörda. En under-sökning av vissa yrkesgrupper i Göteborg 1919- 1960. 1972.
26. Artur Attman: The Russian and Polish markets in international trade 1500-1650. 1973.
27. Artur Attman: Ryssland och Europa. En handelshistorisk översikt. 1973.
28. Ulf Olsson: Upprustning och verkstadsindustri i Sverige under andra världskriget. 1973.
29. Martin Fritz: German steel and Swedish iron ore 1939-1945. 1974.

30. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad under freds- och beredskapstid 1935-1945. 1974.
31. Lars Herlitz: Jordegendom och ränta. Omfördelningen av jordbrukets merprodukt i Skaraborgs län under frihersriden. 1974.
32. Hugo Kylebäck: Konsumentkooperation och industrikarteller. Kooperativa förbundets industriföretag före 1939 med särskild hänsyn till margarin-, kvarn-, gummi- och glödlampsbranscherna. 1974. (Rabén & Sjögren).
33. Martin Frirz: Ernst Thiel. Finansman i genombrottsstid. 1974.
34. Jan Kuuse: Interaction between agriculture and industry. Case studies of farm mechanization and industrialization in Sweden and the United States 1830-1930. 1974.
35. Lars Herlitz: Fysiokratismen i svensk rapping 1767-1770. 1974.
36. Sven-Olof Olsson: German coal and Swedish fuel 1939-1945. 1975.
37. Ulf Olsson: The creation of a modern arms industry. Sweden 1939-1974. 1977.
38. Sverker Jonsson: Annonser och ridningskonkurrens. Annonsernas roll i ridningsekonomin och betydelse för koncentreringsprocessen i Stockholm, Göteborg och Malmö. 1977.
39. Ekonomisk-historiska studier tillägnade Artur Attman. 1977.
40. Bertil Andersson: Handel och hantverk i Göteborg. Två företagargrupperns ekonomiska utveckling 1806-1825. 1977.
41. Folke Karlsson: Mark och försörjning. Befolkning och markutnyttjande i västra Småland 1800- 1850. 1978.
42. Hans Wallentin: Arbetslöshet och levnadsförhållanden i Göteborg under 1920- talet. 1978.
43. Sverker Jonsson: Annonsbojkotten mot Göteborgs Handels- och Sjöfartstidning 1940. Myt eller realitet? 1979.
44. Ingemar Nygren: Riksgäldskontorer 1939-1945. Stadig upplåning för beredskap och räntestabilisering. 1979.
45. Hugo Kylebäck: Konsument- och lantbrukskooperationen i Sverige. Utveckling, samarbets- och konkurrensförhållanden före andra världskriget. 1979. Andra upplagan 1984.
46. Lars-Åke Engblom: Arberarpressen i Göteborg. En studie av arberarpressens förutsättningar, arbetarrörelsens presspolitik och tidningskonkurrensen i Göteborg 1890-1965. 1980.
47. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad 1820-1875. Översikt av det institutionella kreditväsendets utveckling. 1981.
48. Jerker Carlsson: The limits to structural change. A comparative study of foreign direct investment in Liberia and Ghana 1950-1971. 1981. (Nordiska Afrikainstitutet)
49. Lasse Cornell: Sundsvallsdistriktets sågverksarbetare 1860-1890. Arbete, levnadsförhållanden, rekrytering. 1982.
50. Martin Fritz, Ingemar Nygren, Sven-Olof Olsson, Ulf Olsson: The adaptable nation. Essays in Swedish economy during the Second World War. 1982. (Almqvist & Wiksell International.)
51. Bengt Berglund: Industrierbetarklassens formering. Arbete och teknisk förändring vid tre svenska fabriker under 1800-talet. 1982.
52. Sverker Jonsson: Pressen, reklamen och konkurrensen 1935-1978. 1982.
53. Carl-Johan Gadd: Järn och potatis. Jordbruk, teknik och social omvandling i Skaraborgs län 1750- 1860. 1983.
54. Gösta Lext: Studier i svensk kyrkobokföring 1600-1946. 1984.
55. Lasse Cornell: Arbete och arbetsformernas utveckling. 1986.
56. Bengt Berglund: Kampen om jobben. Stålintustrin, facket och löntagarna under 1970-talskrisen. 1987.

57. Christina Johansson: Glasarbetarna 1860-1910. Arbete, levnadsförhållanden och facklig verksamhet vid Kosta och andra glasbruk under industrialismens genombrottskede. 1988.
58. Urban Herlitz: Restadtegen i världsekonomin. Lokala studier av befolknings tillväxt, jordbruksproduktion och fördelning i Västsverige 1800- 1860. Göteborg 1988.
59. Jan Bohlin: Svensk varvsindustri 1920- 1975: lönsamhet, finansiering och arbetsmarknad. 1989.
60. Sven A. Björkenstam: Svenskt skeppsbyggeri under 1800-talet. Marknad och produktion. 1989.
61. Luis Bértola.: The manufacturing industry of Uruguay, 1913-1961: a sectoral approach to growth, Auctuations and crisis. (Institute of Latin American Studies, Stockholm University Monograph Nr 20). Göteborg-Stockholm. 1990.
62. Bertil Friden: På tröskeln till marknaden. Makt, institutionell kontext och ekonomisk effektivitet i Västsverige 1630- 1800. 1991.
63. Lars Herlitz: Koppskatten i det äldre tjänstesamhället. Den mantalsskrivna befolkningen i Skaraborgs län 1699-1 767. 1991.
64. Carl-Johan Gadd: Självhushåll eller arbetsdelning? Svenskt lant- och stadshantverk ca 1400- 1860. 1991.
65. Mats Bladh: Bostadsförsörjningen 1945-1985. Det industriella byggandets uppgång och fall. 1992. (Statens institut för byggnadsforskning, Gävle)
66. Birgit Karlsson: Handelspolitik eller politisk handling. Sveriges handel med öststaterna 1946- 1952. 1992.
67. Jan Jörnmark: Coal and Steel in Western Europe 1945-1993: Innovative Change and Institutional Adaptation. 1993.
68. Torbjörn Mårtensson: Bantågens gång. Järnvägens godstrafik och dess anpassning till näringslivets rumslighet, branschstruktur och transportefterfrågan 1890- 1985. 1994.
69. Jon Th. Thór: British Trawlers and Iceland 1919- 1976. 1995. (Fiskeri- ag Sjöfartsmuseet, Esbjerg)
70. Staffan Sundin: Från bokförlag till mediekoncern. Huset Bonnier 1909-1929. 1996.
71. Ulf Olsson (ed.), Business and European Integration since 1800. Regional, National and International perspectives. 1997.
72. Martti Rantanen: Tillväxt i periferin. Befolkning och jordbruk i Södra Österbotten 1750-1890. 1997.
73. Rudolf Tempsch: Från Centraleuropa till folkhemmet. Den sudettyska invandringen till Sverige 1938- 1955. 1997.
74. Åke Edén: Hävstången. Agrarkooperativa utvecklingsförsök i Östbengalen/Bangladesh 1860- 1984. 1998.
75. Christina Mårtensson: Tjänstebefattning som kan för henne vara passande. Uppkomst och utveckling av könsbundna befattningar vid telegrafverket 1865- 1984. 1998.
76. Björn Tropp: Att sätta spaden i jorden. Kommunalpolitiskt handlingsutrymme 1945-1985. 1999.
77. Kerstin Norlander: Människor kring ett företag. Kön, klass och ekonomiska resurser Liljeholmens Stearinfabriks AB 1872 -1939. 2000.
78. Christina Telasuo: Småstater under internationalisering. Valutamarknadens avreglering i Sverige och Finland på 1980-talet. En studie i institutionell omvandling. 2000
79. Bengt-Olof Andersson: Den svenska modellens tredje kompromiss. Efterkrigstidens välfärdspolitik med utgångspunkt från industrins kompetenssäkring och skolans reformering. 2000.
80. Berit Larsson: Svenska varor på svenska kölar. Staten, industrialiseringen och linjesjöfartens framväxt i Sverige 1890-1925. 2000.

- 81-83. Christina Dalhede. Handelsfamiljer på stormaktstidens Europamarknad 1-3. 2001. (Warne förlag)
84. Lage Rosengren: Jord och folk. Om produktiva resurser i västsvensk blandbygd under 1700-taler. 2001.
85. Carina Gråbacke: Möten med marknaden. Tre svenska fackförbunds agerande under perioden 1945-1976. 2002.
86. Staffan Granér: Samhävda och rågång. Egendomsrelationer, ägoskiftet och marknadsintegration i en värmländskskogsbygd 1630-1750. 2002.
87. Ingela Karlsson: Kriget, staten och rederierna. Den svenska handelsflottan 1937-1947. 2003.
88. Torbjörn Mårtensson: med öppen blick för framtiden och utvecklingen. Reglering och konkurrens inom den yrkesmässiga landsvägstrafiken 1921-1939. 2003.
89. Per Hallen: Järnets tid. Den svenska landsbygdsbefolkningens järninnehav och järnkonsumtion 1750-1870. 2003.
90. Linda Lane: Trying To Make A Living. Studies in the economic life of women in interwar Sweden. 2004.
91. Martin Kahn: Measuring Stalin's Strength During Total War. U.S. and British intelligence on the economic and military potential of the Soviet Union During the Second World War, 1939-45. 2004.
92. Markers and Embeddedness. Essays in honour of Ulf Olsson. 2004.
93. Erik Örjan Emilsson: Before 'The European Miracles' Four Essays on Swedish Preconditions for Conquest, Growth and Voice. 2005.
94. Hrefna M. Karlsdóttir: Fishing on Common Grounds. The Consequences of unregulated Fisheries of North Sea Herring in the Postwar Period. 2005.
95. Oskar Broberg: Konsten att skapa pengar. Aktiebolagens genombrott och finansiell modernisering kring sekelskiftet 1900, 2006.
96. Christina Dalhede: Viner, Kvinnor, Kapital - En 1600-talshandel med potential? Fjärrhandelsfamiljerna Jeronimus Möller i Lübeck och Sibrant Valck i Göteborg. Handelsfamiljer på Stormaktsridens Europamarknad 4. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
97. Christina Dalhede: Varor och Familjer, Lübeck och Göteborg. CD- Rom. Handelsfamiljer på Stormaktsridens Europamarknad 5. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
98. Peter Sandberg: Kartellen som sprängdes. Svensk bryggeriindustri under institutionell och strukturell omvandling 1945-1975. 2006.
99. Ann Ighe: I faderns ställe, Genus, ekonomisk förändring och den svenska förmyndarinstitutionen ca 1700-1860. 2007.
100. Oscar Broberg (red.): Ernfrid Browaldh. Strödda minnesbilder. 2007.

GOTHENBURG STUDIES IN ECONOMIC HISTORY

1. Svante Prado: *Aspiring to a Higher Rank. Swedish Factor Prices and Productivity in International Perspective 1860-1950*. 2008.
2. Mirko Ernkvist: *Creating player appeal. Management of Technological innovation and Changing Pattern of Industrial Leadership in the U.S. Gaming Machine Manufacturing Industry, 1965-2005*. 2009.
3. Klas Rönnbäck: *Commerce and colonisation. Studies of early modern merchant capitalism in the Atlantic economy*. 2010.
4. Eva Hasselgren: *Två vita och en brun, La Paloma och Notan. En studie av svensk alkoholpolitik och statliga restaurangföretag, cirka 1920- 1974*. 2010.
5. Birgitta Jansson: *Inequality, Poverty and Income Mobility. Studies based on micro data for the city of Göteborg, Sweden, 1925-2003*. 2011.
6. Kent Olsson: *En västsvensk industrihistoria. Tiden fram till år 1950*. 2012.
7. Joacim Waara: *Svenska Arbetsgivareföreningen och arbetskraftsinvandringen 1945-1972*. 2012.
8. Staffan Albinsson: *Nothing New under the Sun. Essays on the Economic History of Intellectual Property Rights in Music*. 2013.
9. Erik Bengtsson: *Essays on trade unions and functional income distribution*. 2013.
10. Stefan Öberg: *Social bodies. Family and community level influences on height and weight, southern Sweden 1818-1968*. 2014.
11. Svenja Gärtner: *Wages, Inequality and Consequences for the Economy*. 2014.
12. Jesper Hamark: *Ports, dock workers and labour market conflicts*. 2014.
13. John Lapidus: *Social Democracy and the Swedish welfare model. Ideational analyses of attitudes towards competition, individualization, privatization*. 2015.
14. Malin Nilsson: *Taking work home. Labour dynamics of women industrial homeworkers in Sweden during the second industrial revolution*. 2015.
15. Lovisa Broström: *En industriell reservarmé i välfärdsstaten. Arbetslösa socialhjälpstagare i Sverige 1913-2012*. 2015.
16. Malin Dahlström: *Konkurrens, samarbete och koncentration. Kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871- 1982*. 2015.
17. Kristoffer Collin: *Regional wages and labour market integration in Sweden, 1732-2009*. 2016.
18. Robert Thavenius: *Elektrotekniska industrins ledande tråd. AB Dahréntråd och svensk lindnings trådsindustri 1945- 1980*. 2017.
19. Dimitrios Theodoridis: *Development constrained – Essays on land as a factor in nineteenth-century industrialization and trade*. 2018
20. Carolina Uppenberg: *I husbondens bröd och arbete. Kön, makt och kontrakt i det svenska tjänstefolkssystemet 1730-1860*. 2018
21. Knut Ola Naastad Ström: *Between the devil and the deep blue sea: Trade negotiations between the Western Allies and the Scandinavian neutrals, 1914-1919*. 2019

22. Stefania Galli: A Black Utopia? A Black Utopia? Social stratification in Nineteenth-century Colonial Sierra Leone. 2019
23. Patrik Ekheimer, Samverkan eller allas krig mot alla. Nationella och internationella kartell-samarbeten i nordisk skogsindustri under 1900-talet. 2019